DAS FACHMAGAZIN FÜR INNOVATIVES FUHRPARK- UND MOBILITÄTSMANAGEMENT

G 59522 • 13. Jahrgang • EUR 4,–

www.flotte.de

3/2014
JUNI/JULI

Flotten management

Special:

Elektronische Flottenverwaltung

FLOTTEN-STRATEGIEN:
Mazda, Škoda

NEUAUFSTELLUNG:
Mitsubishi

RECHT:
Werkstattmehrkosten

AUFGELADEN:
Tesla Model S

Mit AdBlue® von Shell Abgaswerte reduzieren

TANKEN SIE ADBLUE® AN ÜBER 200 STATIONEN IN DEUTSCHLAND

Mit AdBlue® können Sie die Abgaswerte Ihrer Fahrzeuge reduzieren. Nutzen Sie dazu jetzt unser flächendeckendes Netz mit AdBlue® Pumpen an über 200 Stationen auf den wichtigsten Strecken in Deutschland – und bezahlen Sie AdBlue® ganz bequem mit Ihrer euroShell Card. Alle Informationen zu unserem Netz und die für Sie bestgelegenen AdBlue®-Stationen finden Sie mit unserem Stationsfinder im Internet:

wwww.euroshell.de/stationsfinder

euroShell Card

Shell AdBlue®

Ralph Wuttke,
Chefredakteur
Flottenmanagement

Demografischer Wandel im Fuhrpark

Geht es um eine Diskussion zum Thema Rente, sind sich alle schnell einig: Wir vergreisen. Die Steigerung des Durchschnittsalters in Deutschland ist aber nicht nur später bei dem Rentenbescheid, sondern auch schon heute in den Fuhrparks zu spüren.

Zunehmend ältere Mitarbeiter sollten daher auch in der unternehmenseigenen Car Policy berücksichtigt werden. Denn oft kommen mit dem Alter die Schmerzen an Rücken oder Knien – da fällt das Ein- und Aussteigen oder die lange Fahrt in einem Van oder SUV einfach leichter. Nicht umsonst wird „SUV" oft nur halb im Scherz mit „Senioren und Versehrte" übersetzt. Kann es da ein Zufall sein, dass mit steigendem Durchschnittsalter der deutschen Bevölkerung auch der prozentuale Anteil an Vans und derzeit vor allem SUVs stetig zunimmt?

Sicher, es gibt auch andere Gründe für diese Fahrzeugkategorie: die bessere Übersicht im Straßenverkehr durch die erhöhte Sitzposition, der riesige Laderaum, der Allradantrieb natürlich, der in der Tat das Fahren bei Schnee und starkem Regen sicherer macht. Oder einfach das gute Gefühl, in einem großen schweren Auto unterwegs zu sein – das erzeugt emotionale Sicherheit. Außer natürlich, man ist sehr ökologisch eingestellt, bei dieser Zielgruppe führt ein schweres SUV mindestens zu Vorwürfen.

Dennoch, wer seinen Mitarbeitern etwas Gutes tun möchte, sollte altersgerechte Fahrzeuggruppen in die Car Policy aufnehmen. Die Mehrkosten werden vielleicht sogar durch weniger (rückenbedingte) Krankheitstage überausgeglichen, und vor allem kleine und mittlere SUVs verbrauchen heute dank modernster Motoren und Hybridtechnologie auch keine Unmengen an Kraftstoff mehr.

Wenn der Mitarbeiter „richtig" alt und/oder krank ist, kann das Anforderungsprofil aber noch weiter zunehmen: Dann reicht „nur" ein SUV mitunter gar nicht mehr aus. Spezielle rückenschonende Sitze sind zwar teuer, werden aber bei entsprechendem ärztlichen Attest oft von der Arbeitsagentur oder der Rentenversicherungsanstalt bezuschusst oder komplett bezahlt.

Demografische Probleme gibt es auch in der anderen Richtung: Junge, gesunde Mitarbeiter dürfen voll aufgelastete Kleintransporter mit Anhänger nicht eben mal selbst bewegen, wenn sie nur den regulären Pkw-Führerschein besitzen. Denn hier ist bei einem Gesamtgewicht von 3,5 Tonnen – inklusive Anhänger – schon Schluss! Da ist der ältere Mitarbeiter wieder im Vorteil.

Ralph Wuttke
Chefredakteur

Das Beste kennt keine Alternative.

Die neue C-Klasse.

Bereit, Verantwortung zu übernehmen: Die neue C-Klasse als Dienstwagen überzeugt mit souveräner Leichtigkeit bei maximaler Effizienz. www.mercedes-benz.de/geschaeftskunden

Eine Marke der Daimler AG

Die Verbrauchswerte beziehen sich auf die zur Markteinführung (03/2014) verfügbaren Motoren (C 180/C 200 und C 220 BlueTEC) sowie die ab 06/2014 CO_2-Emissionen kombiniert: 135–103 g/km.

Anbieter: Daimler AG, Mercedesstraße 137, 70327 Stuttgart

Mercedes-Benz

Das Beste oder nichts.

verfügbaren Motoren (C 220 BlueTEC BlueEFFICIENCY Edition/C 250 und C 250 BlueTEC). Kraftstoffverbrauch kombiniert: 5,8–4,0 l/100 km;

INHALT

14
Katharina Guett setzt bei der Einrichtung ihrer Transporter auf Lösungen von Sortimo

24
Flottenmanagement sprach mit René Bock (Leiter Fleet & Remarketing) über die Rolle von Mazda im Flottengeschäft

34
Exklusiv vor Ort bei der 8. Fuhrpark-Lounge in Mühlheim-Lämmerspiel

36
André Sadowski und Steffen Zöhke (Škoda Auto Deutschland GmbH) erläutern das Erfolgsgeheimnis des tschechischen Automobilherstellers

102
Exklusives Interview mit Werner H. Frey, Jens Schulz und Dennis Lindroth bei der MMD Automobile GmbH in Rüsselsheim

118
So fährt die neue Mittelklasse-Limousine: Mercedes-Benz C-Klasse im Test

Praxis

14 **Alles gesichert?! –** Guett-Dern verlässt sich bei der Fahrzeugeinrichtung auf den Service von Sortimo

Leasing

20 **Die richtige Rate wählen**
Empfehlungen für die Wahl der geeigneten Kalkulationsmethode

Management

24 **Alternativen aufzeigen –** Interview mit René Bock (Leiter Fleet & Remarketing bei der Mazda Motors Deutschland GmbH)

28 **Rechtsfragen –** Flottenmanagement berichtet vom LeasePlan-Event aus Münster

30 **Ein starkes Netzwerk –** Exklusivinterview mit Andreas Brodhage (Geschäftsführer der Global Automotive Service GmbH)

32 **Zukunftsaufgabe: Mobilitätsmanagement**
Bundesverband Fuhrparkmanagement und VDR luden zur großen Frühjahrstagung

34 **Erfahrungsaustausch**
Exklusiver Bericht von der Fuhrpark-Lounge in Mühlheim-Lämmerspiel

36 **Clevere Details –** Flottenmanagement im Gespräch mit Steffen Zöhke (Leiter Verkauf) und André Sadowski (Teamleiter Großkunden und Sonderabnehmer) bei der Škoda Auto Deutschland GmbH

40 **Flotten-Trends –** Aktuelle Entwicklungen im Fuhrpark

46 **Urlaubszeit ist Reisezeit!**
Tipps für die Urlaubsfahrt mit dem Dienstwagen

48 **Gesundheits-Check**
Was es bei Fahrten unter Medikamenteneinfluss zu beachten gilt

50 **Hätten Sie's gewusst? –** Flottenmanagement sorgt für den Durchblick im Verkehrsrecht

Meine Meinung

53 **Alternativlos? Konservativ? Von wegen! –** Thomas Herbstritt über das breite Aufgabenspektrum der Fuhrparkmanager

Innovation

56 **Tanken während der Fahrt**
Aktueller Forschungsstand des induktiven Ladens

58 **Strom aufwärts –** Fahrbericht des Tesla Model S

Recht

60 **Wenn's mal wieder teurer wird –**
wer trägt das Werkstattrisiko?

62 **Aktuelles Schadensrecht:**
Einziehung unfallbedingter Mietwagenkosten durch ein Mietwagenunternehmen?

Special: Elektronische Flottenverwaltung

64 **Zunehmend komplex –** Einleitung

www.flotte.de

66 **Bloß nicht verzetteln –** Aspekte des Strafzettelmanagements

68 **Sparmöglichkeiten –** Mit externer Rechnungsprüfung Geld sparen

70 **Flottenoptimierung auf einen Klick**
Fuhrparkmanagement-Softwarelösungen im Überblick

77 **Intelligente Wegbegleiter –** Marktübersicht der Anbieter von elektronischen Fahrtenbüchern

80 **Fuhrparksoftware in der Praxis**
Online-Umfrage zum Thema Flottensoftware

83 **Prüfungspflicht –** Übersicht der elektronischen Führerscheinkontrollsysteme

Dienstreise

87 **Nachrichten**

88 **Neues von der Reisekostenabrechnung**
Ein Blick auf den Stand der Dinge im Reisekostensteuerrecht

Transporter

92 **Konzepte verknüpfen –** Eindrücke der komplett neu entwickelten Transit-Produktfamilie aus Barcelona

Extra

94 **And the winners are ...?**
Kostenvergleich der Mini- und Kompaktvans mit Dieselmotor

Marktübersicht

102 **Neues erFAHREN**
Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Mitsubishi

Fahrtelegramme

105 **Volkswagen Golf Sportsvan 2.0 TDI/Mazda3 SKYACTIV-G 120**

106 **Mercedes-Benz V 220 CDI/Toyota Verso 1.6 D-4D**

107 **Volvo S60 D4/Seat Leon ST Ecomotive**

108 **Kia Soul 1.6 CRDi/Volkswagen Polo 1.4 TDI**

109 **Audi A8 3.0 TDI/Ford C-MAX Energi**

110 **Škoda Superb 2.0 TDI/Nissan Juke 1.5 dCi**

111 **Volkswagen Passat Alltrack 2.0 TDI/ Ford Transit 2.2 TDCi Kasten**

112 **Mercedes-Benz G 350 BlueTEC/Citroën Grand C4 Picasso e-HDi 115**

Fahrbericht

113 **Absolut Jeep –** Jeep Grand Cherokee CRD

Test

114 **Lade-Löwe –** Peugeot 308 SW BlueHDI 150

116 **Schön & nützlich –** Alfa Romeo Giulietta 1.6 JTDM

118 **Business C –** Mercedes-Benz C 250 BlueTEC

Rubriken

3 **Editorial**

8 **Nachrichten**

19 **Nachrichten Management/Leasing**

52 **Nachrichten Kommunikation**

54 **Nachrichten Innovation**

89 **Nachrichten Reifen**

90 **Nachrichten Transporter**

120 **Kolumne**

122 **Gastkommentar/Impressum**

Kurzmeldungen

+++ Warnweste +++

Die Warnweste im Auto wird auch in Deutschland zur Pflicht: Die neue Regelung gilt ab dem 1. Juli 2014. Dann müssen alle in Deutschland zugelassenen Pkw, ebenso wie Lkw und Busse, eine Warnweste an Bord haben. Entsprechende Westen gibt es jetzt kostenlos in den bundesweit 76 Niederlassungen der Sachverständigenorganisation DEKRA. Jede abgeholte Warnweste eröffnet zudem die Chance, ein DTM-Wochenende zu gewinnen.

+++ Überarbeitet +++

Audi hat den A7 Sportback rundum überarbeitet. Das große fünftürige Coupé erhielt Neuerungen in den Bereichen Motor, Getriebe, Scheinwerfer, Heckleuchten sowie Infotainmentsysteme. Am stärksten fallen die Änderungen am Singleframe-Grill, an den Stoßfängern, den Abgas-Endrohren sowie den Scheinwerfern auf. Der Ingolstädter wird im Spätsommer 2014 bei den Händlern eintreffen.

+++ Comeback +++

Nissan startet mit dem Pulsar einen erneuten Anlauf im deutschen Kompaktklassemarkt. Die fünftürige Schrägheckklimousine wird im Herbst 2014 erscheinen. Zur Markteinführung wird es einen 1,2-Liter-Benziner mit 115 PS und einen 1,5-Liter-Diesel geben, der auf 110 PS kommt. Im kommenden Jahr will der japanische Automobilkonzern noch einen Benziner mit 1,6 Liter Hubraum und 190 PS nachliefern.

+++ Erdgasantrieb +++

Škoda erweitert seine Mittelklasse-Baureihe um den erdgasbetriebenen Octavia G-TEC. Der 1,4-TSI-Turbomotor mit 110 PS ist bivalent auf Erdgas und Benzin ausgelegt. Zudem bietet der Octavia G-TEC eine Start-Stopp-Automatik und eine Bremsenergierückgewinnung. Allein mit Erdgasbetrieb soll der Octavia eine Reichweite bis zu 410 Kilometer haben, in Kombination mit Benzin sind es 1.330 Kilometer.

+++ Wasserstoff-Station +++

Die Parlamentarische Staatssekretärin beim Bundesverkehrsminister, Katherina Reiche (MdB), betankte Ende Mai das erste Brennstoffzellen-Fahrzeug am „Hub für grünen Wasserstoff" (H2BER), der TOTAL Multi-Energie-Tankstelle in Berlin-Schönefeld. Neben der Versorgung von emissionsfreien Brennstoffzellen-Fahrzeugen ist der Betrieb eines Blockheizkraftwerks mit regenerativ erzeugtem Wasserstoff sowie dessen Einspeisung ins öffentliche Erdgasnetz vorgesehen.

+++ Jubiläum +++

Bereits zum fünften Mal verleiht die Volkswagen Leasing GmbH gemeinsam mit dem Naturschutzbund Deutschland e. V. den Umwelt-Award DIE GRÜNE FLOTTE für ökologisch verantwortungsvolles Fuhrparkmanagement. Der Award richtet sich an alle Flottenkunden der Volkswagen Leasing GmbH und dient im Rahmen des Umweltprogramms als Plattform, um Fuhrparkverantwortliche bei ihren Bemühungen um die ökologische Ausrichtung ihres Fuhrparks zu unterstützen.

Zusammenarbeit

Die Wollnikom GmbH hat mit dem langjährigen Kunden und internationalen Fuhrparkmanagement-Unternehmen LeasePlan Deutschland GmbH Rahmenverträge zur elektronischen Führerscheinkontrolle geschlossen. Der sogenannte DriversCheck ist eine mobile Applikation von Wollnikom, mit der Dienstwagennutzer ihre Fahrerlaubnis überprüfen können. Die Vorteile für das internationale Fuhrparkmanagement-Unternehmen sind die Flexibilität durch ortsunabhängige Führerscheinprüfung und die einfache Handhabung via App. Dies ermöglicht eine enorme Reichweite aller Mitarbeiter eines Fuhrparkbetreibers weltweit. Die mobilen Endgeräte mit Kamerafunktion dienen als individuelle Prüfstationen. Ein auf dem Führerschein befindlicher QR-Code wird abgescannt und die Daten via App im System von DriversCheck hinterlegt. Reporting und Kontrolle erfolgen automatisch.

Sonderedition

Volvo offeriert ab sofort eine Business Edition seiner Modelle S60 und V60. In der speziell auf Geschäftsreisende zugeschnittenen Variante verfügen die Autos über eine Komfortausstattung und sind mit den 2,0-Fünfzylinder-Dieselmotoren D3 (136 PS) oder D4 (163 PS) kombinierbar. Die Kunden können dabei zwischen einem Sechsgang-Schaltgetriebe oder einem Geartronic-Sechsgang-Automatikgetriebe wählen. Die Preisliste startet bei 26.305 Euro für die Limousine und bei 27.647 Euro für den Sportkombi. Basierend auf der Ausstattungslinie Kinetic bieten die Editionsmodelle viele weitere Features. Das serienmäßige Sensus Navigationssystem besitzt eine 3D-Navigation sowie eine verbesserte Sprachsteuerung. Zudem ist die Edition mit der Umgebungssuche Local Search sowie dem neuen Infotainmentsystem Sensus Connect ausgestattet. Zusätzlichen Komfort versprechen eine Einparkhilfe hinten, die Sitzheizung vorne und ein Regensensor. Für die kalte Jahreszeit wurden beheizte Scheibenwaschdüsen und eine Frontscheibenheizung eingebaut.

Upgrade

Das Online-Fuhrparkmanagement-Tool von Athlon Car Lease Germany erhält ein Upgrade. Fuhrparkleiter und Fahrer müssen bei Athlonline künftig nicht mehr lange nach dem Wunschfahrzeug suchen. Es werden einfach die Karosserieform (Kombi, SUV, Limousine) und die Ausstattungskriterien eingegeben und schon erscheinen die passenden Fahrzeugmodelle. In der Ergebnisliste werden alle nach den ausgewählten Kriterien infrage kommenden Modelle mit den Ausstattungsmerkmalen angezeigt. Zudem ist die Car Policy übertragbar – das bedeutet, die Kriterien einer Fahrergruppe, wie Begrenzung der Motorleistung oder Einschränkungen bei der Kraftstoffart, werden im Typfilter vorgegeben. Sollten Kriterien nicht zur Serienausstattung zählen, werden sie bei Auswahl des Typs dennoch automatisch hinzuaddiert. Bei mehreren Optionen wird immer die kostengünstigste bevorzugt und in die Kalkulation mit übernommen.

Neuheiten-Tag

Der Kastanienhof in Köln bildete den Schauplatz für den Citroën Neuheiten-Tag 2014. Die Vorstellungen des französischen Autobauers begannen mit dem Jumper, der ab Juni auf dem Markt sein wird. Für den Großraumtransporter mit einer komplett neu gestalteten Frontpartie steht laut Citroën-Angaben das beste Verhältnis von Nutzlast zu Außenmaßen zur Verfügung: eine Laderaumbreite zwischen den Radkästen von 1,42 Meter beziehungsweise einer Breite am Boden von 1,87 Meter. Mit dem neuen Citroën C1 möchte der Pariser Hersteller ab Juli auch auf dem stark expandierenden Segment der City-Cars für frischen Wind sorgen. Das Stadtauto gibt es als Drei- oder Fünftürer sowie als Limousine oder in der offenen Version Airscape. Das Highlight der Neuvorstellungen war augenscheinlich der Citroën C4 Cactus (siehe Foto). Sein Design, unter anderem mit auffallenden Airbumps, einem Panorama-Glasdach und dem im Fahrzeughimmel angebrachten Beifahrerairbag zählt zu den Besonderheiten des Crossover. Er wird ab September erhältlich sein. Den Abschluss des Tages bildete der Ausblick auf die DS-Linie. Diese soll noch mehr zu einer exklusiven und hochwertigen Erweiterung der Marke Citroën reifen. Durch die Höherpositionierung der Modelle und die Eröffnung von DS-Salons in Aachen und Münster soll der Lifestyle-Charakter der DS-Familie unterstrichen werden.

37 COUNTRIES
1 GLOBAL COMMITMENT
1 MILLION THANKS!

Conception : Chaïkana - Crédits photos : Thinkstock

WIR DANKEN UNSEREN KUNDEN FÜR 1 MILLION FAHRZEUGE IN 37 LÄNDERN.

Die ALD Automotive ist einer der führenden Anbieter von herstellerübergreifendem Fahrzeugleasing und Fuhrparkmanagement. Auch in Deutschland vertrauen mehr als 5.000 Firmenkunden mit über 125.000 Fahrzeugen auf unsere Serviceleistungen. Unsere Kunden profitieren dabei von der Stärke und Professionalität eines international agierenden Partners mit kundenorientierten Produkten und einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis.

Sehr guter Service, professionelle Beratung, transparente Kosten, persönliche Ansprechpartner sowie innovative IT-Lösungen zeichnen die ALD Automotive aus.

LET'S DRIVE TOGETHER

ALD Automotive

www.aldautomotive.de

Personalien

Jörg Schnermann *ist seit April neuer Geschäftsführer der LapID Service GmbH. Gemeinsam mit dem geschäftsführenden Gesellschafter, Alexander Kirn, und dem Gründer, Uwe Latsch, soll Schnermann den weiteren Ausbau des Kundengeschäfts und der Partnerlandschaft vorantreiben. In den vergangenen sieben Jahren hat der 40-Jährige zwei junge Onlinemarketing-Unternehmen aufgebaut.*

Seita Kanai *wird neuer Aufsichtsratsvorsitzender der Mazda Motor Corporation mit Hauptsitz im japanischen Hiroshima. Der 62-Jährige war zuletzt Aufsichtsratsvize und folgt auf den 69-Jährigen Takashi Yamanouchi, der nach 47 Jahren im Unternehmen in Ruhestand geht.*

EuroShell Deutschland hat ***Rainer Klöpfer*** *in die Geschäftsführung berufen. Der 52-Jährige tritt außerdem die Funktion des Sales Managers für das deutsche Commercial Fleet Geschäft an. Zuletzt war Klöpfer bei euroShell Österreich mit der Position des International Key Account Managers betraut.*

Arval Deutschland wird seit April von einem neuen Managementteam an der Unternehmensspitze geleitet. ***Jeff Bolders*** *ist neuer Geschäftsführer und verantwortet die strategische Führung des Unternehmens.* ***Marcus Schulz*** *übernimmt als Director Arval Germany die operative Führung und leitet zudem auch das Executive Committee von Arval Deutschland.*

Seit dem 1. Mai 2014 ist ***Michael Velte*** *Geschäftsführer der AutoExpo Deutsche Auto-Markt GmbH. Velte nimmt diese Aufgabe zusätzlich zu seiner Rolle als Geschäftsführer der Deutsche Leasing Fleet GmbH wahr. Er folgt auf Gerd Kappeller, der Ende April in den Ruhestand gegangen ist.*

Auf der diesjährigen Mitgliederversammlung des Vereins Netzwerk intelligente Mobilität wurden ***Ulrich Prediger****, Geschäftsführender Gesellschafter LeaseRad, und* ***Thilo v. Ulmenstein****, Managing Partner fleetcompetence europe, neu in den Vorstand gewählt. Beide sind ausgewiesene Kenner der Branche und verfügen über langjährige Erfahrung im Flottenbereich.*

Fleet-Dating

15 Dienstleister sitzen ebenso vielen Fuhrparkverantwortlichen gegenüber und haben genau sechs Minuten Zeit, den Flottenmanager von ihren Leistungen zu überzeugen. Während die ersten 15 Teilnehmer in den Kundengesprächen sitzen, können sich die anderen Fuhrparkleiter Vorträge zu flottenrelevanten Themen anhören. Nach etwa 90 Minuten wechseln die Gruppen dann. Den Abschluss bildet ein gemeinsames Abendessen mit rheinischen Spezialitäten, bei dem die neu geknüpften Kontakte nochmals vertieft werden sollen. Bei diesem Event profitieren beide Seiten: zum einen der Dienstleister, der in kürzester Zeit 30 Kundengespräche führen kann, und zum anderen der Fuhrparkverantwortliche, der interessanten neuen Input erhält und Ideen vorgestellt bekommt. Das Fleet-Dating findet am 5. November in Köln statt und wird von CarMobility, AUTOonline, flottentermine.de und dem Fachmagazin Flottenmanagement unterstützt. Die Teilnehmerzahl ist auf 30 Fuhrparkmanager begrenzt – daher schnell einen Platz unter ***info@flottentermine.de*** sichern. Weitere Informationen zur Veranstaltung finden Sie unter *www.flottentermine.de*.

Treffpunkt

Bei der Veranstaltung Flottentag treffen sich am 18. September Fuhrparkentscheider aus ganz Deutschland bei der SIGNal Reklame GmbH in Schwäbisch Hall. Schon beim ersten Flottentag 2013 reisten über 50 Entscheider an, um von Fachvorträgen zu lernen und sich mit anderen Experten zum Thema Fuhrpark und Flottenmanagement auszutauschen. Aufgrund der hohen Nachfrage wurde die maximale Teilnehmerzahl für dieses Jahr auf 100 Personen angehoben. Mehrere Fachvorträge und eine Show-Verklebung bilden den Kern der Veranstaltung. Dazu kooperiert die SIGNal Reklame GmbH mit dem Fachmagazin Flottenmanagement sowie mit Tesla, BMW, Wollnikom, Hahn Automobile, flottentermine.de, AUTOonline und der Fachzeitschrift Firmenauto. Die Teilnehmer können exklusive Fahrzeuge und Produkte der Partner begutachten und testen. Außerdem gibt es Preise im Wert von über 1.000 Euro zu gewinnen.

Kooperation

Der Fuhrparkdienstleister Panopa Fleet Management bietet seinen Flottenkunden ab sofort unter anderem auch die Tank- und Servicekarte von Novofleet an. Damit können die Kunden des Flottenspezialisten aus Duisburg neben den Karten der großen Mineralölgesellschaften auch das freie Tankstellennetz von Novofleet nutzen, welches in den vergangenen zwei Jahren auf über 3.000 bundesweite Akzeptanzstellen gewachsen ist. Das Full-Service-Fuhrparkmanagement von Panopa ist somit auch in Sachen Tankkartenmanagement auf alle Kundenwünsche ausgerichtet. Das Angebot soll vor allem besonders preissensible Flotten und Fuhrparks ansprechen, die eine Ergänzung zu den Karten der Mineralölgesellschaften suchen.

Premiumpartner

Volkswagen Nutzfahrzeuge hat der Aluca GmbH für ihr Leichtbausystem Aluca die Auszeichnung „Premiumpartner" verliehen. Das Unternehmen honoriert damit in seinem hauseigenen Nutzfahrzeuge-Umbauportal die Partner, die nachhaltig, engagiert und erfolgreich bei der Entwicklung und Realisierung von Auf- und Umbauten mit dem Wolfsburger Automobilkonzern zusammenarbeiten. Als neuer Premiumpartner arbeitet das baden-württembergische Unternehmen im Rahmen des neuen Partnerschaftssystems fortan noch enger mit Volkswagen Nutzfahrzeuge zusammen. Grundlage für die Aufnahme von Aluca in das Partnerschaftssystem war die Erfüllung der strengen VW-Standards, die durch Auditoren der Volkswagen AG geprüft wurden. Damit bescheinigt Volkswagen Nutzfahrzeuge dem Fahrzeugeinrichter technisch einwandfreien Auf- beziehungsweise Umbau. Die Kunden profitieren somit von geprüften und praxiserprobten Einrichtungslösungen, die je nach Branche und Arbeitsprozess individuell und kundenspezifisch geplant werden.

Lederbezug

Die Infiniti Q50 und QX70 Modelle sind das Ergebnis einer neuen Zusammenarbeit: Infiniti ließ seine Modelle von Poltrona Frau, einem italienischen Hersteller von Möbeln und Lederbezügen, ausstatten. Für den QX70 entschieden sich die Designer von Infiniti und Poltrona Frau für Leder in Pelle Frau® Salomon Black mit konstrastierendem Leder in Ribes, einem dunklen Brombeerrot. Die Farbe Ribes setzt auch an der Karosserie Akzente, so etwa im unteren Stoßstangenbereich und am Kühlergrill. Die Dachreling ist mit Ribes-farbenem Leder verkleidet, wodurch sich die schwarze Karosserie, das schwarze Satin-Finish und die schwarzen 21-Zoll-Räder absetzen. Der Q50 ist sein heller Gegenpart. Die Karosserie ist in Zinco mit Lava, einem hellen Blau, gehalten. Weiße Räder, Satin-Finish und vor allem die Außenspiegel aus weißem Leder sollen das Bild abrunden. In jedem Fahrzeug kamen etwa 100 Quadratmeter Leder zum Einsatz, das von Rindern aus dem italienischen Arzignano bei Vicenza stammt.

Tankkartennutzung

Dataforce hat eine Stichprobe von rund 40.000 Interviews mit Fuhrparkleitern zum Thema Tankkarten ausgewertet. Dabei ergaben sich folgende Erkenntnisse: Grundsätzlich nutzen 70 Prozent der Fuhrparks Tankkarten – bei großen Flotten mit mehr als 100 Fahrzeugen sind es bereits 95 Prozent. Die Aral- und euroShell-Karten sind die am häufigsten genutzten Tankkarten. Im Durchschnitt haben Flotten 16 Pkw im Bestand, Aral- und euroShell-Kunden haben im Schnitt 32 Pkw in der Flotte und entsprechend weniger Transporter und Lkw. UTA (Union Tank Eckstein GmbH & Co.KG) und DKV hingegen konzentrieren sich verstärkt auf die Nutzfahrzeug-Flotten (Transporter und Lkw), sodass sich die Akzeptanztankstellen hier auch speziell auf die Einspritzung der Flüssigkeit AdBlue® spezialisiert haben. Esso und TOTAL bedienen überwiegend mittlere Flotten (circa 16 Pkw im Bestand) mit Tankkarten. Dahingegen wenden sich regionale Tankkartenprovider eher den kleinen Fuhrparks zu, die durchschnittlich sechs Pkw im Bestand haben.

Vermietstationen

Ab dem 1. Juli 2014 ist die Euromobil Autovermietung GmbH nun auch mit eigenen Stationen in München vertreten. Standorte der zwölf neuen Vermietstationen sind allesamt Autohäuser der Volkswagen-Gruppe. Zuvor wurde hier das Mietwagengeschäft von einem Wettbewerber betrieben. Zusammen mit den Münchener Vermietstationen hat die Autovermietung des Volkswagen Konzerns seit März 2013 insgesamt 42 neue Stationen in deutschen Großstädten und an Flughäfen eröffnet. Während das Unternehmen in der Vergangenheit ausschließlich Autovermietung als Franchisekonzept in den Autohäusern von Volkswagen, Volkswagen Nutzfahrzeuge, Audi, Seat und Škoda anbot, tritt es nun seit vergangenem Jahr auch als eigenständiger Autovermieter mit eigenen Stationen und Personal auf.

Symposium

Rund 140 Teilnehmer zählte das diesjährige erdgas mobil Symposium, das im Mai in Berlin stattfand und wie bereits im Vorjahr ausgebucht war. Vertreter der Automobilindustrie und der Energiebranche nahmen an der Veranstaltung teil. Zentrale Themen waren die aktuellen Marktentwicklungen und Zukunftspotenziale des alternativen Antriebs. Referenten waren unter anderem Dr. Veit Steinle vom Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur sowie José Fernandez Garcia, Policy Officer Generaldirektion Mobilität und Verkehr der Europäischen Kommission. Ergänzt wurde die Vortragsreihe durch Podiumsdiskussionen und Panels zu verschiedenen Themen. So wurden die Erwartungen an die Modelloffensive und die Strategien der Fahrzeughersteller analysiert, aber auch die Sicht der Tankstellenbetreiber kam mit einer Diskussion zum wirtschaftlichen Betrieb von Erdgastankstellen zur Sprache. Ein weiteres Kernthema war das Zukunftspotenzial des Erdgasantriebs.

Rückgabeworkshop

Am 5. Dezember 2013 und am diesjährigen 10. April initiierte die Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH einen Ein-Tages-Kongress über den Rückgabeprozess von Leasingfahrzeugen. Autobid.de fungierte dabei als Gastgeber. Der Experte für europaweite Automobil-Auktionen stellte Hallen beziehungsweise Freiflächen der Auktionszentren Hamburg und München für die stark praxisbezogene Veranstaltung zur Verfügung. Aufgeteilt in mehreren Gruppen wurde sowohl in theoretischen Vorträgen als auch direkt am Fahrzeug auf den Rückgabeprozess eingegangen. Dabei konnte beispielhaft an verschiedenen Gebrauchtwagen gezeigt werden, welche Schäden bei der Rückgabe akzeptabel sind, also zu den „normalen" Gebrauchsspuren zählen, und welche eben nicht und somit zu einer Wertminderung führen. Ergänzt wurde der praktische Teil durch eine Darstellung des Rückgabeprozesses in allen relevanten Stufen.

WIR LIEFERN ALLES.

AUCH NEUE PERSPEKTIVEN!

Zur Verstärkung unseres Bereichs Zentrale Dienste in **Hamburg** suchen wir ab sofort:

Abteilungsleiter Fuhrpark (m/w)

Welche Aufgaben erwarten Sie?

- Leitung des kompletten Fuhrparks mit den Schwerpunkten gewerblicher Güterkraftverkehr, e-mobility und Dienstwagen
- Führung und Entwicklung eines erfolgreichen Teams
- Einkauf und Preisverhandlungen von Fahrzeugen (PKW, LKW, Sonderfahrzeuge, e-mobility) sowie Dienstleistungen
- Kalkulation und Bewertung von Leasing- und Finanzierungsmodellen
- Budgetplanung sowie Kostenkontrolle des Fuhrparks und Ausbau der Fuhrparksoftware
- Einhaltung und Überwachung gesetzlicher Bestimmungen und Verordnungen

Welche Qualifikationen bringen Sie mit?

- Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung als Speditionskaufmann/-frau oder Studium der BWL oder Logistik
- Nachweis fachliche Eignung Güterkraftverkehr
- Zertifizierung als Fuhrparkmanager/in
- Fundierte Erfahrung in der Mitarbeiter- und Teamführung
- Idealerweise mehrjährige Berufserfahrung im Fuhrparkmanagement, in einer Fuhrpark-Leasing Gesellschaft, einer Versicherung oder im Bereich Full-Service Flottenmanangement
- Gute Kenntnisse des Speditions- und Transportmarktes sowie der Sicherheitsvorschriften des Transportgewerbes
- Fundierte Leasing- und Finanzierungskenntnisse sowie entsprechende Praxis

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann machen Sie jetzt den ersten Schritt und bewerben Sie sich – vorzugsweise auf unserer Homepage unter **www.hermesworld.com**.

Hermes Logistik Gruppe
Human Resources
Simona Holterbosch
Essener Straße 89
22419 Hamburg

www.hermesworld.com
Sourcing & Product | Transport Logistics | Fulfilment | Distribution

Hermes

DAS COUPÉ UNTER DEN LIMOUSINEN.

DAS NEUE BMW 4er GRAN COUPÉ.

Ästhetisch, dynamisch und innovativ – so wird das BMW 4er Gran Coupé viele Fuhrparks erobern. Ausgestattet mit vier rahmenlosen Türen erfüllt es mühelos alle Anforderungen an ein komfortables und elegantes Business-Fahrzeug. Mit der weit öffnenden elektrischen Heckklappe garantiert das BMW 4er Gran Coupé dabei ein außergewöhnlich hohes Maß an Alltags- und Freizeittauglichkeit. **Erfahren Sie mehr unter www.bmw-großkunden.de oder schreiben Sie direkt an unseren Leiter Vertrieb an Großkunden: Christoph.von-Meyer@bmw.de**

BMW EfficientDynamics
Weniger Verbrauch. Mehr Fahrfreude.

Kraftstoffverbrauch kombiniert: 8,5–4,6 l/100 km, CO_2-Emissionen kombiniert: 198–121 g/km. Als Basis für die Verbrauchsermittlung gilt der ECE-Fahrzyklus. Abbildung zeigt Sonderausstattungen.

BMW Großkunden

www.bmw-großkunden.de

Freude am Fahren

Beim Ausbau von Kundendienstfahrzeugen und Transportern kann sich Geschäftsführerin Katharina Guett (Guett-Dern GmbH, li.) auf die professionellen Einrichtungen von Sortimo verlassen (Quentin Zweybrücken, Verkaufsberater bei Sortimo, re.)

Alles gesichert?!

Sicherheit ist ein allgegenwärtiges Thema unserer Zeit. Ob im Fahrzeug, am Arbeitsplatz oder im eigenen Haushalt – überall findet man Sicherheitshinweise oder wird durch das geltende Recht zu Sicherheitsvorkehrungen verpflichtet. Wer weiß es besser als die Guett-Dern GmbH, deren Arbeitsschwerpunkt Sicherheitstechnik ist. Mit etwa 60 Fahrzeugen, angefangen bei Servicefahrzeugen über Transporter und Hublifte bis hin zu einem Radlader sowie Lkw mit Anhänger, bietet der Fuhrpark der Guett-Dern GmbH ein reichhaltiges Angebot an unterschiedlichsten Kraftfahrzeugen. Das Unternehmen schreibt Sicherheit auch beim Transport groß und setzt daher auf Fahrzeugeinrichtungen von Sortimo.

Guett-Dern weiß Einbrüche und Diebstähle zu verhindern: Dabei ist die Erstellung von Leistungsverzeichnissen sowie die Planung, Projektierung und Ausführung von komplexen und individuellen Sicherheitslösungen für den privaten und gewerblichen Bereich ein Teilaspekt des Leistungsangebots. Als Partner für Wartung und Support wird außerdem vom Kunden erwartet, schnell vor Ort zu sein – im Notfall auch rund um die Uhr. Um den Servicemonteuren die Einsätze so unkompliziert wie möglich zu gestalten, stattet Guett-Dern ihre Kundendienstfahrzeuge und Transporter seit 2011 mit professionellen Einrichtungen von Sortimo aus. Diese erlauben einen platzsparenden und sicheren Transport von Arbeitsmaterialien und garantieren eine gute Übersicht im Laderaum des Fahrzeuges.

Eigenständig

1905 als Handelsgesellschaft für Haushalts- und Eisenwaren gegründet, bietet Guett-Dern heute als anerkannter VDS-Planer und Errichter im mechanischen wie auch elekronischen Bereich die Leistungen von zehn verschiedenen Gewerken aus einer Hand: Sicherheitstechnik, Schlüsseldienst, Elektrotechnik, Tore & Antriebe, Glaserei, Schließanlagen, Metallbau, Schlosserei, Schreinerei, Brandschutz. Dieses breite Leistungsportfolio hat den Vorteil, dass der Spezialist für Sicherheitstechnik von der Auftragsplanung bis zur Abnahme den kompletten Prozess für seine Kunden übernehmen kann, was zugleich eine schnelle und sichere Ausführung des Projektes garantiert.

Dieses Streben nach Lösungen aus einer Hand hat sich auch auf den Fuhrpark übertragen: Das Handwerk- und Technik-Zentrum Guett-Dern aus Köln entschied sich aufgrund der Flottengröße für einen eigenen Kfz-Mechatroniker, der kleine wie auch größere Reparaturen direkt vor Ort vornimmt, um Ausfallzeiten so gering wie möglich zu halten. Zugleich setzt sich der Fuhrpark zu großen Teilen aus Kraftfahrzeugen aus dem Volkswagen Konzern zusammen, was wiederum das Handling von Reparaturen erleichtert. Herrin über die 60 Fahrzeuge starke Flotte ist Katharina Guett, die in ihrer Funktion als Geschäftsführerin der Guett-Dern GmbH auch für die Beschaffung und die Verwaltung des Fuhrparkes zuständig ist.

In der Flotte von Guett-Dern kommen ausschließlich Kauffahrzeuge zum Einsatz: „Aufgrund der unterschiedlichen Anforderungsprofile der einzelnen Tätigkeitsbereiche rechnet sich Leasing unter dem Strich für uns nicht, das beginnt schon bei den individuellen Fahrzeugeinrichtungen und reicht über Unterschiede bei den Laufleistungen hinaus“, erläutert Katharina Guett. Im Schnitt sind die Fahrzeuge dabei etwa fünf bis sechs Jahre im Unternehmen, wobei die Laufleistungen je nach Einsatzzweck stark differieren. So verfügen Notdienst-Servicefahrzeuge aufgrund des 24-Stunden-Einsatzes über weitaus höhere Laufleistungen als beispielsweise ein Fahrzeug eines Monteurs. Daneben ist aber auch der Umgang mit dem Dienstwagen entscheidend für die Unterschiede bei Laufzeiten und Laufleistungen: „Grundsätzlich verfügt jeder unserer Außendienstmitarbeiter über ein eigenes Fahrzeug, was uns sicherlich von anderen Unternehmen unterscheidet. Diese Herangehensweise liegt jedoch in zwei Punkten begründet: zum einen darin, dass wir keinen einheitlichen Innenausbau haben, da die Fahrzeuge und damit auch die Ausstattung je nach Gewerk optimiert sind. Zum anderen ist das Fahrzeug für viele Mitarbeiter, die beispielsweise im Notdienst tätig sind,

Katharina Guett:

„Es ist gut zu wissen, dass wir auch außerhalb der Rhein-Ruhr-Region im Falle des Falles auf die Services von Sortimo zählen können“

eine Art zweites Wohnzimmer, wodurch sie natürlich auch einen ganz anderen Bezug zu ihrem Dienstwagen haben“, gibt die Geschäftsführerin der Guett-Dern GmbH zu verstehen.

Zusammenarbeit

Diese Eigenständigkeit zeigte sich auch bei den Fahrzeugeinrichtungen: So nutzte man in der Vergangenheit den Zugang zu einer eigenen Schreinerei, um den Innenausbau in Eigenregie vorzunehmen. Damit war es auf der einen Seite möglich, die Einrichtung des Fahrzeuges speziell an die Bedürfnisse der einzelnen Abteilungen anzupassen. Auf der anderen Seite war diese Handhabung aber auch mit einem hohen zeitlichen Aufwand und einer großen Gefahr verbunden. Denn schwere Holzeinrichtungen können im Falle eines Aufpralls zu lebensgefährlichen Geschossen werden. Daher entschloss sich das Handwerk- und Technik-Zentrum Guett-Dern, über eine Ausschreibung einen professionellen und zuverlässigen Partner auf dem Gebiet der Fahrzeugeinrichtung zu suchen. Seit 2011 greifen die Kölner Sicherheitstechnikspezialisten beim Ausbau der Servicefahrzeuge und Transporter auf die Einrichtungssysteme der Sortimo International GmbH zurück: „Wir haben zunächst nur zwei bis drei Fahrzeuge mit den Systemen ausgerüstet, um erst das Feedback der Monteure abzuwarten, da ein Investment bei dieser Flottengröße nicht einfach auf Verdacht getätigt werden darf. Die Mitarbeiter sprachen sich in der Mehrzahl für diese Fahrzeugeinrichtungen aus“, erklärt Katharina Guett.

Neben dem Faktor Zeit war aber auch die Rücksichtnahme auf individuelle Kundenwünsche ein wichtiges Kriterium bei der Entscheidung: „Wir planen für unsere Kunden immer individuell, wie auch im Falle von Guett-Dern: Die Neufahrzeuge werden zunächst von den Herstellern direkt nach Köln geliefert. Dort nimmt Guett-Dern je nach Einsatzbereich spezielle Modifikationen im Innenraum vor. Im zweiten Schritt kommen die leichten Nutzfahrzeuge zu uns nach Langenfeld, wo wir die einsatzspezifisch geplanten Fahrzeugeinrichtungen montieren“, so Quentin Zweybrücken, Verkaufsberater der Sortimo International GmbH der Niederlassung Langenfeld.

Hier kommt auch zum Tragen, dass der Einrichtungsspezialist aus Zusmarshausen allein in Deutschland über neun Niederlassungen und 26 Stationen verfügt, was neben der Nähe zum Kunden kurze Lieferwege erzeugt. Zudem ist das Unternehmen mit einer Präsenz in über 35 Ländern international ausgerichtet.

Sortimo International GmbH

Die Sortimo International GmbH ist führender Hersteller von Fahrzeugeinrichtungen und mobilen Transportlösungen. Neben Regalsystemen für alle leichten Nutzfahrzeuge produziert Sortimo Boxen- und Koffersysteme für Handwerk, Handel und Industrie. Sortimo hat seinen Firmensitz und einzigen Produktionsstandort im bayerischen Zusmarshausen und beschäftigt rund 1.000 Mitarbeiter weltweit. Mit neun Niederlassungen und 26 Stationen in Deutschland sowie der Präsenz in über 35 Ländern ist Sortimo nicht nur national stark vertreten, sondern auch international ausgerichtet.

Einrichtungssysteme

2004 hat die Sortimo International GmbH erstmalig in der Branche mit Globelyst ein hoch flexibles Einrichtungssystem auf den Markt gebracht, das nicht nur Ordnung in den Transporter bringt, sondern auch zu einer deutlich höheren Effizienz im Arbeitsalltag und einem Plus an Sicherheit beiträgt: „Wie bei Guett-Dern kommt bei der Mehrzahl der Fahrzeugeinrichtungen Globelyst M zum Einsatz, wobei das M für Metall steht. Dank einer Mischung aus Stahl, Aluminium und Faserverbundwerkstoffen können wir das Eigengewicht gegenüber einer herkömmlichen Fahr-

(Fortsetzung auf S. 16)

[61.000 BESICHTIGUNGEN]

Und wer hat’s geschafft? HPI.

Sommer 2013. Zehn Minuten Hagelsturm über die Region Tübingen/Reutlingen. Danach: Chaos. Seitdem ist HPI vor Ort. In mehreren großen Hallen organisierte HPI für seine Partner die Besichtigungen und Reparaturen. Von der Annahme bis zur Auslieferung eine logistische Glanzleistung in unvorstellbarer Dimension. **www.hpi-zentrum.de**

HPI ZENTRUM HAGELSCHADEN PARKDELLEN INSTANDSETZUNG GmbH ® & Co. KG

Quentin Zweybrücken (Verkaufsberater Sortimo, li.) und Katharina Guett (Geschäftsführerin Guett-Dern, Mitte) erläutern Steven Bohg (Flottenmanagement, re.), worauf es bei der Einrichtung von Fahrzeugen ankommt

zeugeinrichtung um bis zu 50 Prozent reduzieren. Absolut praktisch ist auch das integrierte Ladungssicherungssystem ProSafe. Dieses System ist sowohl in den Pfosten der Einrichtungsblöcke als auch in den Traversen, Boden- und Wandverkleidungen enthalten. Das Verzurren von größeren Gegenständen ist hiermit im Handumdrehen möglich. Damit sorgen Fahrzeugeinrichtungen von Sortimo nicht nur für Ordnung, sondern auch für eine effiziente Betriebsführung und Sicherheit“, erklärt Quentin Zweybrücken.

Die individuelle Gestaltung der Fahrzeugeinrichtung, wie auch im Falle von Guett-Dern, ist ein Grundbedürfnis in vielen Branchen und von vielen Flotten. Die Zusammenarbeit mit Flottenkunden gestaltet sich oft auf einem ganz anderen Level der Kundenbeziehung. Es geht darum, neue Lösungen für kundenspezifische Anwendungsfelder zu entwickeln, die untereinander kompatibel sind und sich beliebig erweitern lassen. Daher folgt das Globelyst-System dem Baukastenprinzip, das heißt, dass alle Modulbestandteile – vom optimierten Aluminium-SpaceFrame bis zum Koffer- und BOXXen-Programm – vollständig systemkompatibel sind. Damit lassen sich die einzelnen Bestandteile nahezu unbegrenzt kombinieren und können somit an die individuellen Kundenwünsche angepasst werden.

Über die Fahrzeugeinrichtungen hinaus bietet Sortimo einen Rundumservice an, der Beklebungen, Sondereinbauten, Ladungssicherungssysteme sowie sogar die Zulassung und Erstbetankung inkludiert. Der Anspruch dabei ist, dem Kunden das Fahrzeug direkt einsatzbereit zu übergeben. Diese Ausbauten können, wie im Beispiel Guett-Dern, dezentral in den Sortimo-Niederlassungen erfolgen. Größere Stückzahlen werden in der Regel über die Zentrale in Zusmarshausen bei Augsburg abgewickelt.

Quentin Zweybrücken: *„Wir planen für unsere Kunden immer individuell: So kommen die leichten Nutzfahrzeuge erst im zweiten Schritt zu uns, wo wir die einsatzspezifisch geplanten Fahrzeugeinrichtungen montieren“*

Laufzeitbetreuung

Die Nähe zum Kunden ist ein zentraler Servicebaustein bei Sortimo: „Wir möchten unseren Kunden den Arbeitsalltag erleichtern und dazu gehört nicht nur die richtige Einrichtung, sondern auch der einfachste Weg dorthin. Im Laufe der 40-jährigen Geschichte haben wir ein ausgeklügeltes Vertriebsnetz aufgebaut, damit Kunden und Interessierte nicht weit fahren müssen, um gut beraten zu werden. Zudem wird in unseren Niederlassungen das volle Programm von der Möglichkeit, das Fahrzeug auszubauen, über eventuelle Umbau- oder Erweiterungswünsche bis zur Vorbereitung für den zweiten Lebenszyklus angeboten“, erläutert der Verkaufsberater der Sortimo-Niederlassung Langenfeld. Bisher nahm Guett-Dern diese Services jedoch nur im Falle der Einrichtung von Neufahrzeugen in Anspruch: „Aufgrund der vergleichsweise frischen Zusammenarbeit mit Sortimo haben wir das Angebot der Laufzeitbetreuung noch nicht in Anspruch genommen. Der Großteil der Kontaktaufnahmen kam im Falle von Neubestellungen zustande. Dabei sind besonders die hohe Verbindlichkeit der Angebote sowie die exzellente Kundenbetreuung positiv hervorzuheben. So werden beispielsweise Fragen immer freundlich und schnell beantwortet“, weiß Katharina Guett zu berichten.

Ausblick

Sowohl für das Handwerk- und Technik-Zentrum Guett-Dern wie auch für die Sortimo International GmbH stehen die Festigung und der Ausbau der in den letzten Jahren gereiften Prozesse bei der weiteren Zusammenarbeit im Vordergrund. So will man auch in Zukunft auf die Einrichtungssysteme von Sortimo bei Neufahrzeugen zurückgreifen. Insbesondere die räumliche Nähe sowie die Anpassung der Fahrzeugeinbauten an die individuellen Bedürfnisse haben die Kunden-Lieferanten-Beziehung nachhaltig positiv beeinflusst: „Das Einsatzgebiet unserer Fahrzeuge beschränkt sich in der Hauptsache auf den Rhein-Ruhr-Raum, wodurch der Standort Langenfeld als Sortimo-Niederlassung nahezu ideal ist, um möglichst kurze Lieferwege zu garantieren. Aber es ist gut zu wissen, dass wir auch außerhalb der Region im Falle des Falles auf die Services von Sortimo zählen können“, fasst Katharina Guett abschließend zusammen.

Guett-Dern GmbH

Die 1905 gegründete Eisenwarenhandlung entwickelte sich zu einem anerkannten Sicherheitsfachgeschäft, welches Katharina Guett in der 4. Generation führt. Die Guett-Dern-Gruppe umfasst zehn Gewerke mit einem 365-Tage/24-Stunden-Service und deckt mit rund 90 Mitarbeitern die gesamte Rhein-Ruhr-Schiene ab. Die Kernausrichtung liegt in der mechanischen und elektronischen Sicherheitstechnik für private wie auch gewerbliche Kunden. Dies bestätigen die Listung auf den Seiten des LKA als anerkannter Fachbetrieb, VDS-Zulassungen und Zusammenarbeit mit vielen Behörden.

OPEL INSIGNIA

BESTE VERBRAUCHS- UND CO_2-WERTE SEINER KLASSE.

UMPARKEN IM KOPF.DE
#UMPARKENIMKOPF

Hätten Sie das vom Opel Insignia gedacht?
Mit dem 2.0 CDTI ecoFLEX wurde der Diesel neu erfunden. Mit einem CO_2-Emissionswert von gerade mal 98 g/km und einem Verbrauch von nur 3,7 l/100 km (kombiniert)* ist er die Überraschung in der Business-Klasse. Und auch der 1.4 Turbo-Benzinmotor liefert Klassenbestwerte. Er erfüllt heute schon die Euro 6-Norm und besticht mit einer CO_2-Emission von nur 123 g/km sowie einem Verbrauch von nur 5,2 l/100 km (kombiniert).*

Eine individuelle Beratung und persönliche Betreuung bietet Ihnen das Opel Firmenkundencenter:
Tel.: 0180 58010**, info@opel-firmenkundencenter.de

*Gilt für die Opel Insignia Limousine 4- und 5-türig mit 88 kW und 103 kW. **0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, Mobilfunkhöchstpreis 0,42 €/Min.

Kraftstoffverbrauch kombiniert 11,0–3,7 l/100 km; CO_2-Emission kombiniert 259–98 g/km (gemäß VO (EG) Nr. 715/2007). Effizienzklasse G–A+

OPEL

Wir leben Autos.

SEAT

DIE SEAT FLOTTE.

Fuhrparklösungen nach Maß.

Der SEAT Leon ST
inkl. Business-Paket Reference

ab **183 €**
pro Monat[1]

Firmenauto des Jahres 2014[2]
FIRMENAUTO DEKRA

ENJOYNEERING

Egal ob Gewerbekunde, Großkunde oder gewerblicher Sonderabnehmer: Bei SEAT gibt es für jeden individuellen Anspruch das richtige Fahrzeug oder auch die ganzheitliche Flottenlösung. Und das bei besonders günstigen Leasingraten und Betriebskosten. Kein Wunder, dass die SEAT Modelle Preise in Serie sammeln. Vor allem, wenn Fuhrparkmanager in der Jury sitzen: So wurde dem SEAT Leon ST erstmals und dem SEAT Alhambra bereits zum vierten Mal in Folge die Auszeichnung „Firmenauto des Jahres"[2] verliehen. Ein klares Zeichen für die Zuverlässigkeit, Flexibilität und Effizienz der SEAT Flottenlösungen. Weitere Informationen erhalten Sie telefonisch unter 06150 1855-500 oder per E-Mail an: firmenkunden@seat.de

Kraftstoffverbrauch[3] SEAT Leon ST 1.6 TDI, 77 kW, 4,6/3,3/3,8 l/100 km; CO_2-Emissionen: kombiniert 99 g/km. Kraftstoffverbrauch und CO_2-Emissionen der abgebildeten Fahrzeuge der SEAT Flotte: kombiniert 8,4–3,3 l/100 km; CNG: 3,5–2,9 kg/100 km; kombiniert 196–79 g/km. Effizienzklassen: E–A+.

SEAT empfiehlt Castrol EDGE

SEAT.DE/FIRMENKUNDEN

[1]Der SEAT Leon ST Reference 1.6 TDI, 77 kW (105 PS), Start&Stop, auf Grundlage der unverbindlichen Preisempfehlung von 18.731,09 € + Sonderausstattung 920,17 €, zzgl. Überführungskosten und MwSt.: 183,00 € monatl. Finanz-Leasingrate bei 36 Monaten Laufzeit und jährlicher Laufleistung von 20.000 km. 0 € Sonderzahlung. Ein Angebot der SEAT Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig. Dieses Angebot ist nur für gewerbliche Kunden mit Großkundenvertrag und nur bis zum 30.06.2014 gültig. Bei allen teilnehmenden SEAT Partnern in Verbindung mit einem neuen Leasingvertrag bei der SEAT Leasing. [2]Firmenauto des Jahres 2014, Firmenauto 06/2014 [3]Kraftstoffverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert. Das abgebildete Fahrzeug enthält Sonderausstattung gegen Mehrpreis.

Nachrichten • Nachrichten • Nachrichten •

Die richtige Rate wählen

Full-Service-Leasing bietet zwei grundsätzliche Kalkulationsgrundlagen für integrierte Serviceleistungen an: zum einen die offene und zum anderen die geschlossene Rate. Welches Kalkulationssystem sich für den eigenen Fuhrpark rechnet, hängt oftmals schon von Faktoren innerhalb des Unternehmens ab. Wir fassen wesentliche Hinweise zusammen.

Laut des Verbandes markenunabhängiger Fuhrparkmanagementgesellschaften e.V., kurz VMF, liegt das finanzielle Risiko beziehungsweise die Chance je nach Vertragsgestaltung, ob offen oder geschlossen, komplett beim Leasingnehmer oder beim Leasinggeber. In jedem Fall schätzt die Leasinggesellschaft am Anfang des Vertrages immer die Vollkostenrate für die gesamte Laufzeit und stellt sie am Vertragsende den tatsächlichen Kosten gegenüber. Segmente wie Kraftstoff und Steuern werden jedoch immer offen abgerechnet.

Vor- und Nachteile

Für den Fuhrparkbetreiber hat eine geschlossene Kalkulation demnach den Vorteil, dass er vor Nachzahlungen geschützt ist, denn der Leasinggeber trägt das volle Risiko der Kostenunterdeckung. Das bedeutet zugleich, dass der Leasingnehmer über die gesamte Laufzeit von einer fest kalkulierbaren Rate profitieren kann und auch keinerlei Rücklagen für eventuelle Risiken treffen muss. Letztlich spart er somit auch Zeit und Aufwand, da bei der geschlossenen Kalkulation keine personellen Kapazitäten sowie das notwendige Fachwissen zur inhaltlichen Prüfung aller Rechnungen und Kostenvoranschläge innerhalb des Unternehmens zurückgestellt werden müssen. Auf der anderen Seite partizipiert der Leasingnehmer nicht an eventuellen Überschüssen in Form einer Ausschüttung und bekommt zudem nicht die tatsächlich entstandenen Kosten offengelegt.

Bei der offenen Kalkulation kann der Fuhrparkbetreiber hingegen am effizienten Kostenmanagement des Leasinggebers teilhaben. Zusätzlich hat er am Vertragsende eine detaillierte Kostentransparenz, was sich wiederum positiv auf weitere Entscheidungen bezüglich des zukünftigen Kalkulationssystems auswirken kann. Bei entsprechendem wirtschaftlichen Kostenhandling bekommt der Leasingnehmer zudem mögliche Überschüsse, ohne Verzinsung, ausgezahlt. Demgegenüber müssen eventuelle Kostendefizite komplett selbst getragen werden, womit erhebliche Kostenrisiken einhergehen. Im Unterschied zur geschlossenen Kalkulation muss neben der nötigen Zeit auch das entsprechende Fachwissen für die Kontrolle der Endabrechnung gegeben sein. Zusätzlich ist auch eine klare Budgetierung auf Kostenstellen periodengerecht kaum möglich. Demnach hängt die Entscheidung für oder gegen das offene Kalkulationssystem zunächst von der Chancen- und Risikoneigung ab.

Abhängig von der Größe

Für einen großen Fuhrpark mit vielen bau-gleichen Fahrzeugen, die zudem über ähnliche Laufleistungen verfügen, bedeutet eine Pauschale eine finanziell vernünftige Entscheidung im Sinne der Mischkalkulation. Denn das eine Fahrzeug hat oft etwas, das andere gar nichts. Zudem geht der eine dienstwagenberechtigte Mitarbeiter mit seinem Fahrzeug pfleglich und vorsichtig um, der andere nicht. So rechnet sich die pauschale Servicerate unter dem Strich sicherlich. Dies bestätigt auch Uwe Hildinger, Leiter Vertrieb und Marketing bei der Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH: „Die offene Kalkulation ist in Deutschland von geringer Bedeutung, weil die Leasingnehmer auf eine Planungssicherheit setzen und bei einer Kostenstellenbetrachtung die betroffene Kostenstelle durch ein ‚Montagsauto' über Gebühr strapaziert würde."

Und hier zeigt sich auch wieder die Wichtigkeit der Kostenkenntnis. Nur wer die Zahlen und Kos-

ten seines Fuhrparks kennt, kann richtig reagieren. Wer sich also von der Leasinggesellschaft hinsichtlich der Abrechnungsart beraten lässt, sollte selbstverständlich wissen, was er für seine Flotte in den Bereichen Wartung, Reparatur beziehungsweise Reifensätze in der Vergangenheit ausgegeben hat. Damit sprechen zunächst die größere Kalkulationssicherheit, die Risikominimierung und die Budgetierbarkeit für das geschlossene Kalkulationssystem, gerade in Zeiten steigender Rohstoffkosten und Arbeitszeiteinheiten in den Reparaturbetrieben.

Die im Wesentlichen in einer Servicerate enthaltenen Betriebskosten kann der Leasinganbieter aufgrund seiner Erfahrung planungssicher vorausberechnen, ausgehandelte Rabatte auf Teile und Arbeitszeit einfließen lassen und dem Kunden somit ein finanzielles Risiko abnehmen. Jedoch bezieht sich die Kostenübernahme in der Regel auf Instandhaltung und Wartung sowie beispielsweise je nach Modell auf einen vom Hersteller nicht ersetzten Motor- oder Getriebeschaden pro x Fahrzeuge oder auch auf die Kenntnis und Einforderung von Kulanzansprüchen. Wichtig ist dabei für den Leasingnehmer, die Details innerhalb der Leasingvereinbarung zu beachten.

Gerade mit Blick auf Wartung und Verschleiß kann der Fuhrparkbetreiber bei einer herstellerabhängigen Leasinggesellschaft von der geschlossenen Kalkulation profitieren, da hier oft die monatlichen Raten für diese Bereiche aufgrund von Wartungsratensubventionen unterhalb denen des freien Marktes liegen. Aus Sicht der Volkswagen Leasing GmbH sollte gerade dies beachtet werden, denn jährliche Fahrleistungen von 15.000 Kilometern und mehr beinhalten immer einen angemessenen Wartungsaufwand und bringen mehr oder weniger große Reparaturen bei einer gewerblichen Nutzung mit sich.

Bei Laufleistungen, die unter- oder überdurchschnittlich sind, sollte man hingegen einen Blick auf die offene Kalkulation werfen. Denn die monatliche Leasingrate gilt als eine Art Abschlag, die dem Leasinggeber quasi als zinsfreies Darlehen zukommt. Eventuelle Über- oder Unterzahlungen werden bei Vertragsende oder pro Jahr abgerechnet. Die Berechnung einer offenen Servicerate ist für den Leasinggeber völlig risikolos, da Differenzen vom Leasingnehmer ohnehin auszugleichen sind. Hohe Unterdeckungen können beispielsweise durch geringere eigene Rabatte, seltene, aber teure Motorschäden oder die vermeintlich sehr günstigen Leasingraten entstehen.

Darüber hinaus wird bei der offenen Abrechnung auch noch eine Handlinggebühr für die Verarbeitung der Belege fällig. Bei der Ist-Kosten-Abrechnung, die auch Fuhrparkmanagementgesellschaften anbieten, wird auf den monatlichen Abschlag verzichtet; etwaige anfallende Rechnungen werden zuzüglich der Bearbeitungsgebühr direkt an den Leasingnehmer weiterberechnet. Damit passt eine offene Abrechnung zu jedem, der gerne seine tatsächlichen Kosten im Blick hat, allerdings trägt der Fuhrparkbetreiber bei dieser Variante das Risiko von Preissteigerungen und Kostenschwankungen. Demgegenüber allerdings ist es ihm durch geeignete Maßnahmen, beispielsweise über Fahrertrainings, möglich, die Kosten für den entsprechenden Baustein positiv zu beeinflussen.

Fazit

Wenn sich Änderungen in der Fuhrparkstruktur oder im Nutzungsmuster ergeben, sollte dies immer ein Anlass sein, die Entscheidung für eine bestimmte Abrechnungsart zu überprüfen. Hier stehen die Leasinggesellschaften jederzeit als professionelle Berater zur Verfügung. Dabei sollten jedoch einige Fragen beantwortet werden können: Gibt es Mitarbeiter, die sich in dem Thema Abrechnung auskennen? Haben die Mitarbeiter ausreichend Kapazitäten und notwendiges Fachwissen zur inhaltlichen Prüfung aller Rechnungen und Kostenvoranschläge? Wie wichtig sind dem Unternehmen Budgetplanbarkeit und Kostensicherheit? Werden die Fahrer effektiv gesteuert? Handelt es sich um Nutzfahrzeuge, Funktionsfahrzeuge oder Managementfahrzeuge?

Beim Vergleich beider Praktiken, offen oder geschlossen, empfiehlt es sich, jeweils einen Betrachtungszeitraum eines gesamten Fahrzeugnutzungszyklus zu analysieren, also etwa drei oder vier Jahre. Zudem gehören Ausschreibungen, Kostenanalysen und -vergleiche auch bei diesem Thema zu den wichtigen Aufgaben, die der Fuhrparkleiter bei der Entscheidungsfindung zur Hand nehmen sollte, um die bestmögliche, kostengünstigste und unaufwendigste Lösung für seine Fahrzeuge zu finden.

ATHLON CAR LEASE

Finden Sie genau, was Sie suchen.

Direkt zum Wunschauto: Die neue Athlonline Powersuche

Die neue Suchfunktion von Athlonline ist jetzt schneller, effektiver und individueller. Sie können nun zusätzlich nach Kriterien wie Karosserieform, Hubraum, Leistung, Verbrauch oder Ausstattung suchen. Die Trefferliste berücksichtigt Ihre Car-Policy und zeigt Ihnen alle Modelle verschiedener Hersteller an. Mehr dazu unter **www.athlonline.de**

Profitieren Sie von unseren Dienstleistungsangeboten.

Unsere Top-Angebote. Exklusiv für Großkunden.

ŠKODA Octavia Combi 1.6 TDI DSG Green tec Ambition, 77 kW (105 PS)

inkl. Business-Paket Amundsen, Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 4,8; außerorts 3,6; kombiniert 4,0; CO_2-Emissionen kombiniert: 104 g/km; Effizienzklasse: A

UPE[1]		**22.655,46 €**
Mtl. Leasing-Rate		287,00 €
Wartung & Verschleiß-Aktion[2]	+	29,00 €
KaskoSchutz[3]	+	36,65 €
ReifenClever-Paket[4]	+	31,65 €
Mtl. Leasing-Rate inkl. Dienstleistungen		**384,30 €** zzgl. MwSt.

Mehr Informationen unter **www.unbegrenzte-mobilitaet.de**

[1] Unverbindliche Preisempfehlung zzgl. MwSt., exklusive der Überführungs- und Zulassungskosten. | [2] zzgl. MwSt., mtl. Dienstleistungsrate Wartung & Verschleiß-Aktion | [3] zzgl. MwSt., mtl. Dienstleistungsrate KaskoSchutz; gemäß der KaskoSchutz-Bedingungen. | [4] zzgl. MwSt., mtl. Dienstleistungsrate ReifenClever-Paket: Saison- und verschleißbedingter Reifenersatz ausgewählter Reifenfabrikate, wie z.B. Semperit, inkl. eines Satzes Stahlfelgen für Winterreifen; Sommer- und Winterreifen (205/55R16). | Berechnung der Ratenbeispiele: Laufleistung 30.000 km p. a., Laufzeit 36 Monate. Mengennachlass 10 % bezogen auf die Netto-UPE, inkl. Großkunden-Prämie i. H. v. 3 % der Netto-UPE. Individuelle Abweichungen möglich. Die Top-Angebote sind nur gültig in Verbindung mit einem neuen Leasing-Vertrag bei der Volkswagen Leasing GmbH. Abgebildete Fahrzeuge enthalten Mehrausstattungen gegen Mehrpreis. Die Preise gelten bis zum 31.07.2014. Dies ist ein Angebot der Volkswagen Leasing GmbH und ist nur für Großkunden gültig.

* Die Tochtergesellschaften der Volkswagen Financial Services AG erbringen unter der gemeinsamen Geschäftsbezeichnung „Volkswagen Financial Services“ Bankleistungen (durch Volkswagen Bank GmbH), Leasingleistungen (durch Volkswagen Leasing GmbH), Versicherungsleistungen (durch Volkswagen Versicherung AG, Volkswagen Autoversicherung AG) und Mobilitätsleistungen (u. a. durch Volkswagen Leasing GmbH). Zusätzlich werden Versicherungsprodukte anderer Anbieter vermittelt.

VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES

BANK. LEASING. VERSICHERUNG. MOBILITÄT.*

Alternativen aufzeigen

Interview mit René Bock (Leiter Fleet & Remarketing bei der Mazda Deutschland GmbH) in Leverkusen

René Bock (Leiter Fleet & Remarketing) vor dem Mazda3

Flottenmanagement: Herr Bock, Sie sind seit fünf Jahren Leiter Fleet & Remarketing bei der Mazda Motors Deutschland GmbH. Welche Veränderungen und Projekte konnten Sie in dieser Zeit anstoßen? Auf welche Erfolge blicken Sie zurück?

René Bock: Während der letzten fünf Jahre haben wir einiges erreichen können, was unter anderem in einer Steigerung unseres relevanten Flottengeschäfts gegenüber dem Vorjahr um über 50 Prozent gipfelte. Ein sicherlich messbarer Erfolg, der zudem auch den Trend der letzten Jahre bei Mazda in Summe unterstreicht. Maßgeblich für diesen Erfolg sind natürlich unsere neuen Modelle mit SKYACTIV Technologie, aber auch das umfassende Dienstleistungsportfolio. So haben wir in den letzten Jahren ein neues Händler-Autovermietkonzept mit dem Namen „Mazda Mobil" realisiert und 2014 speziell für die Flottenkunden mit „Mazda Mobil Profi-Charter" ein Langzeitmiet-Produkt gelauncht. Ein weiterer Erfolg im Dienstleistungsbereich ist unser Full Service Leasing-Produkt, welches wir in Zusammenarbeit mit Mazda Finance und LeasePlan Deutschland anbieten. Hier können selbst Kleingewerbetreibende mit nur einem Fahrzeug im Fuhrpark von den Vorzügen von Full Service Leasing profitieren.

Flottenmanagement: Vom Kleinwagen bis zum SUV bieten Sie als Importmarke ein breites Spektrum an Fahrzeugen an. Welche Modelle sind in der Flotte besonders beliebt, und in welcher Fahrzeugklasse sehen Sie die größten Zukunftschancen?

René Bock: Ohne Zweifel haben wir diesen Verkaufserfolg vor allem der neuen Produktgeneration mit dem KODO-Design und der SKYACTIV Technologie zu verdanken, die Effizienz und Fahrspaß miteinander verbindet. Dabei gehen wir einen anderen Weg als die meisten Automobilhersteller, die vor allem durch Downsizing und kleinere Motoren mit Turboaufladung gute Verbrauchswerte erzielen. Es gibt nicht viele Fahrzeuge auf dem Markt, die im Segment der Oberen Mittelklasse ähnliche Werte erzielen wie zum Beispiel der Mazda6 (Diesel), der mit einer Leistung von 150 Pferdestärken, einem Drehmoment von 380 Newtonmetern und einem Hubraum von 2,2 Litern nur 104 Gramm CO_2 emittiert beziehungsweise einen Durchschnittsverbrauch von 3,9 Litern aufweist. Dadurch ist es nicht weiter verwunderlich, dass der Mazda6 und der CX-5 mit SKYACTIV Technologie im Gewerbekundenbereich ihre Segmente ziemlich aufgemischt haben. So sind wir in der relevanten Flotte in 2013 unter den Top vier bei den Zulassungen im jeweiligen Segment – ich denke, dass kann sich angesichts der etablierten deutschen Marken sehen lassen. Im wachsenden SUV-Segment sehen wir auch zukünftig Potenziale für weitere Modelle, die zum Beispiel auch unterhalb unseres aktuellen CX-5 angesiedelt sind. Daneben konnten wir, wenn man sich die Entwicklungen der letzten Monate anschaut, auch im C-Segment mit dem neuen Mazda3 große Zuwächse in der Flotte verzeichnen. Nicht zuletzt wird auch der in Genf vorgestellte Mazda „Hazumi" unsere Modellpalette als zukünftiger Mazda-Kleinwagen mit SKYACTIV Technologie in naher Zukunft bereichern.

Flottenmanagement: Mit dem Mazda Hazumi wurde dieses Jahr in Genf ein weiteres Modell mit dem KODO-Design und der SKYACTIV Motorentechnologie vorgestellt. Welche Vorteile besonders im Hinblick auf User-Chooser-Flotten versprechen Sie sich durch diese Modelloffensive?

René Bock: Durch die Freiheiten innerhalb der Fahrzeugauswahl ergeben sich beim User Chooser drei wichtige Entscheidungsfaktoren: Design, Markenimage und das Preis-Leistungs-Verhältnis, Letzteres vor allem im Hinblick auf die Versteuerung des geldwerten Vorteils durch den Arbeitnehmer. Unterm Strich ist Mazda bei al-

len drei Kriterien sehr gut aufgestellt: sei es bei dem durch Umfragen belegten deutlichen Imageschub der Marke Mazda in Deutschland, dem ausgezeichneten und prämierten KODO-Design unserer neuen Produkte oder dem Preis-Leistungs-Verhältnis, denn unsere Kunden erhalten viel Auto und Ausstattung zu einem attraktiven Listenpreis. Dieser Trend spiegelt sich auch in den Verkaufszahlen sowohl bei den Flottenkunden als auch im Privatkundengeschäft wider, welche wir im März um 21,4 Prozent gegenüber Vorjahr steigern konnten. Aus dieser guten Mischung heraus erfüllen wir die verschiedenen Anforderungen und Kundenerwartungen auch am Beispiel der Kundengruppe der User Chooser.

Flottenmanagement: Im Februar dieses Jahres kam die Stufenheckvariante des Mazda3 in die Verkaufshallen. Im Vergleich zu seinem Vorgänger ist das Raumangebot der Kompaktlimousine gestiegen und weist einige Parallelen zum Topmodell Mazda6 auf. Wie ordnet sich die Stufenheckvariante in das Flottengeschäft ein?

René Bock: Die Mazda3 Limousine ist erst im Februar eingeführt worden, insofern ist es noch zu früh, eine Prognose zur Einordnung im Flottengeschäft abzugeben. Jedoch lässt sich mit Blick auf die Wettbewerber erkennen, dass es dort weitere Neueinsteiger in der Kompaktklasse mit Stufenheck gibt. Seit jeher bieten wir den Mazda3 sowohl in der Schräg- wie auch in der Stufenheckvariante an. Wir sehen, dass das Segment Potenzial zum Wachsen hat, unter anderem auch aufgrund von Umweltbewusstsein und der allgemeinen Kostensensibilität im Fuhrparkbereich. Bei der Fahrzeugwahl entscheiden sich viele Dienstwagennutzer und Fuhrparkleiter, abhängig vom Einsatzzweck, ein Segment tiefer zu gehen und von der Mittelklasse in die Kompaktklasse zu wechseln. Von der Größe des Kofferraums sowie den Platzverhältnissen im Innenraum ist die Mazda3 Limousine für die meisten Dienstwagennutzer völlig ausreichend.

Flottenmanagement: Neben den Fahrzeugmodellen sind für den Fuhrparkverantwortlichen auch die Kundenbetreuung und die Rahmenbedingungen im Bereich Finanzierung und Service ausschlaggebend – wie ist Mazda hier aufgestellt? Welche Rolle spielt der Ausbau des Händlernetzes in Deutschland?

René Bock: Zunächst ist die Kundenbetreuung auch eine Aufgabe des Herstellers und nicht nur des Händlernetzes. Wir setzen dazu regionale Key-Account-Manager ein, welche die Betreuung auch nach dem Kauf fortführen, um eine maximale Kundenzufriedenheit zu gewährleisten. Die positive Entwicklung im Bereich der gewerblichen Kunden hat sich auch auf die Strukturen im Handel ausgewirkt. Wir haben das Händlernetz im Rahmen von Restrukturierungen und Qualifizierungsmaßnahmen in den letzten Jahre darauf ausgerichtet, auch eine professionelle Betreuung der Gewerbekunden vor Ort sicherzustellen. Wenn wir in diesem Zusammenhang von Qualifizierung des Handels sprechen, gehört für uns zum Beispiel eine entsprechende Ausbildung der Verkäufer zum zertifizierten Fuhrparkberater in fleetrelevanten Standorten dazu.

Bei dem Thema Finanzierung haben wir das Glück mit der Santander Bank, die für uns als Mazda Finance firmiert, eine der größten Banken weltweit als Kooperationspartner zu haben. Daher können wir bei den Zinskonditionen und der Anzahl der Finanzprodukte und Dienstleistungen über die Mazda Finance im Vergleich mit anderen Hersteller-Banken einen hohen Leistungsgrad anbieten.

Flottenmanagement: Gibt es speziell für die Flottenkunden besondere Businessmodelle? Welche Angebote können Sie den Fuhrparkentscheidern bieten?

René Bock: Wir bieten für das flottenrelevanteste Modell, den Mazda6, eine sogenannte Business-Line an. Das bedeutet, dass wir grundlegende Business-Features wie beispielsweise ein Navigationssystem, eine Bluetooth-Freisprecheinrichtung oder auch ein Kofferraum-Trennnetz in dieser Modellvariante integriert haben. Wir bewegen uns hier vom Ausstattungsniveau auf einem mittleren Level. Der Fokus der Business-Line liegt auf dem hohen Nutzungskomfort im Alltag. Das heißt, es sind keine Ledersitze oder ein Schiebedach verfügbar, dafür aber alle wichtigen Sicherheits- und Komforteigenschaften, die heute ein Dienstwagennutzer oder Fuhrparkleiter erwarten kann. Hinzu kommt ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis, auch wenn in der Preisliste kein besonderer Kundenvorteil bei der Business-Line ausgewiesen wird. Bei einem Ausstattungs- und Preisvergleich der Mazda6 Basisausstattung, der Business-Line-Ausstattung und der nächsthöheren Variante wird schnell ersichtlich, dass dies ein attraktives Angebot ist.

Flottenmanagement: Der Kostendruck auf die Flotten steigt. Neben den Anschaffungskosten eines Fahrzeugs spielen auch Restwert, Versicherungseinstufung oder Kraftstoffverbrauch eine Rolle bei der Kostenbetrachtung. Wie kann Mazda die TCO des Fahrzeugs senken?

René Bock: Eine von uns beauftragte neutrale Analyse mit dem deutschen Wettbewerb hat uns bestätigt, dass die Mazda-Modelle einen besonders guten TCO-Wert erzielen. Als Hersteller haben wir die Möglichkeit, die TCO zu beeinflussen, zum Beispiel durch unser aktives Restwertmanagement. Bekannterweise stellt die Abschreibung als Kennziffer des Wertverlustes den größten Anteil bei einer TCO-Betrachtung dar.

René Bock:

„Als Hersteller haben wir die Möglichkeit, die TCO zu beeinflussen, zum Beispiel durch unser aktives Restwertmanagement."

Mazda Hazumi (seriennahe Studie)

Mazda3

Mazda5

Mazda6

Mazda CX-5

In entspannter Runde erläutert René Bock (Mitte) Bernd Franke (re.) und Sebastian Heuft (li.) die guten TCO-Werte der neuen Mazda-Modelle

Teile unseres Restwertmanagements bestehen aus der Selbstbeschränkung des Anteils von Mietwagen sowie dem Remarketing ausschließlich über unser Händlernetz und nicht über beziehungsweise an Dritte. Dadurch können wir die Preise der Gebrauchtwagen kontrollieren und mittelbar steuern. Nicht zuletzt stehen wir im engen Austausch mit den relevanten Restwertagenturen, mit denen wir uns über Markt- und Preisentwicklungen austauschen. Ein weiterer Faktor bei der Betrachtung der TCO sind natürlich die Servicekosten. Hier können wir unter anderem durch die Gestaltung der Ersatzteilpreise, der Inspektionskosten und der Ausgestaltung der Garantieleistungen Einfluss nehmen. Mit der Drei-Jahres-Herstellergarantie bis 100.000 Kilometer können wir uns im Vergleich zur deutschen Konkurrenz bereits hier positiv absetzen. Die ständige Kommunikation mit dem Produktmarketing beziehungsweise der Produktentwicklung in Japan stellt sicher, dass die hohen Erwartungen in Sachen TCO auf dem deutschen Markt mehr als zufriedengestellt werden, wie auch die besagte neutrale Analyse belegt.

Flottenmanagement: Nachhaltigkeit und alternative Mobilitätskonzepte spielen auch im Fuhrparkalltag eine immer wichtigere Rolle. Wie stellt sich Mazda diesen neuen Herausforderungen? Welche Lösungen können Sie dem Fuhrparkverantwortlichen anbieten?

René Bock: Wir sind meines Wissens der einzige Importeur, der die gesamte Mobilitätskette von der Ultrakurzmiete (Carsharing) über die Kurzzeitmiete (Mazda Mobil) bis hin zur Langzeitmiete (Mazda Mobil Profi-Charter) in diesem Jahr erstmals abbildet. Kürzlich haben wir Mazda Mobil Profi-Charter gestartet, weil wir auf der einen Seite die steigenden Flexibilitätsansprüche an Mobilität unserer Kunden sehen. Auf der anderen Seite wollen wir auch Fuhrparkleiter ansprechen, die unsere Produkte noch nicht kennen. Es ist zwar schön, einen Testwagen für eine oder zwei Wochen zur Verfügung zu haben, doch eine Nutzung über drei bis zwölf Monate in der Langzeit-Miete ist aussagekräftiger für eine langjährige Investitionsentscheidung im Rahmen von Leasingverträgen.

Im Juni dieses Jahres werden wir über einen Kooperationspartner ein Pilotprojekt im Bereich Carsharing starten, bei dem Mazda-Fahrzeuge in vier mittelgroßen deutschen Städten unter einer neuen Carsharing-Marke zum Einsatz kommen.

Noch ein Satz zu alternativen Antrieben: Aktuell können wir mit der SKYACTIV Technologie bei den Themen Effizienz, Verbrauch und CO_2-Ausstoß die Kundenerwartungen und -anforderungen vollends decken. Dennoch sind wir vorbereitet, sollten alternative Antriebe eine höhere Marktnachfrage erfahren: In Japan laufen bereits sowohl Mazda3 Hybridfahrzeuge als auch reine Elektrofahrzeuge auf Basis des Mazda2. Zusätzlich bietet sich der kompakte Wankelmotor in Kombination mit einem Elektromotor als Range Extender an. Die Besonderheit an diesem Fahrzeug ist, dass das Kofferraumvolumen und der Innenraum gegenüber dem Serienmodell unverändert ist.

Flottenmanagement: Welche lang- und mittelfristigen Ziele im Flottenbereich haben Sie sich gemeinsam mit Mazda gesteckt?

René Bock:

„Im wachsenden SUV-Segment sehen wir auch zukünftig Potenziale für weitere Modelle“

René Bock: Wir sind in den letzten 15 Monaten stark gewachsen. Diese Tendenz wollen wir beibehalten und weiter wachsen. Dazu wollen wir neue Kunden für die Marke Mazda auf dem für einen japanischen Importeur sicherlich nicht einfachen deutschen Markt für uns begeistern. Das gilt sowohl für unsere Fahrzeuge als auch für die von uns angebotenen Dienstleistungen und Leistungsversprechen. Das Thema Marke und Markenaufbau ist für uns wichtig: Wenn sie beispielsweise eines neues Fahrzeug launchen, das eine Vielzahl von Kunden anspricht, erzielen sie meist nur einen sehr kurzfristigen Verkaufseffekt. Daher ist es genauso wichtig, ein positives Markenbild aufzubauen, welches für einen nachhaltigen Verkaufserfolg sorgt. So haben wir uns vorgenommen, unsere avisierten Kundengruppen nicht nur auf den klassischen Automessen anzusprechen, sondern auch auf Design-, Möbel- und auch Lifestyle-Messen mit internationaler Bedeutung. Dies unterstreicht einmal mehr unseren Slogan „Leidenschaftlich anders“.

Mazda-Flottengeschäft 2013/2014

Verkaufte Einheiten letzte 12 Monate	*7.681 Einheiten (April 2013–März 2014)*
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	*+48%*
Verteilung des Flottengeschäfts in %	*Kleinwagen: 5%; Kompaktklasse: 11%; Mini-Vans: 5%; Mittelklasse: 27%; Kompakt-SUV: 48%; Sonstige: 4%*
Topseller im Flottengeschäft	*1. Mazda CX-5 2. Mazda6 3. Mazda3*
Flottenrelevante Produktneuheiten in den nächsten 12 Monaten	*Kleinwagen*
Anteil Leasing/Kauf in %	*40% Leasingfinanzierung (über Mazda Finance)*
Garantiebedingungen	*3 Jahre/100.000 km*
Inspektionsintervalle	*1 Jahr/20.000 km*
Kooperationspartner/Banken	*Mazda Finance (Kooperationspartner: Santander Consumer Bank AG u. Santander Consumer Leasing GmbH)*
Ansprechpartner Key-Account-Geschäft	*Leiter Fleet & Remarketing: René Bock für Großkunden: Region Nord/Ost: Thomas Huehnlein; Region West: Achim Külgen; Region Süd: Jürgen Schulz; für Leasinggesellschaften: Karsten Stumpe*
Internetseite für Flottenkunden	*www.mazda-fleet.de*

Im Job grenzenlos.
Auf der Straße genügsam.

Der neue Sprinter mit nur 6,3 Litern auf 100 km*.

Beruflich geben Sie alles. Beim Kauf des neuen Sprinter nur das Nötigste. Und auch danach rechnet er sich. Dank des niedrigen Verbrauchs legen Sie nicht nur Kilometer zurück, sondern sparen auch bares Geld. Überzeugen Sie sich selbst und fahren Sie ihn jetzt Probe.

JEDEN CENT WERT
DER NEUE SPRINTER
AB 20.990 €**

Eine Marke der Daimler AG

Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

* Beim Sprinter 213/313 CDI und BlueTEC, Aufbaulänge Standard mit Hochdach, serienmäßigem Schaltgetriebe und Pkw-Zulassung. Kraftstoffverbrauch (kombiniert) 6,3 l/100 km, CO_2-Emissionen (kombiniert) 165 g/km. Das abgebildete Fahrzeug enthält Sonderausstattungen. ** zzgl. der gesetzl. USt.

Anbieter: Daimler AG, Mercedesstraße 137, 70327 Stuttgart

Gunter Glück (Geschäftsleitung Vertrieb und Kundenbetreuung LeasePlan Deutschland) eröffnet die Tagung mit einigen Anekdoten zum Thema des vernetzten Autos

Rechtsfragen

Seit 2012 veranstaltet LeasePlan Deutschland ein- bis zweimal im Jahr eine Tagung zu flottenrelevanten Themen. Diesmal stand im Mövenpick Hotel Münster das rechtliche Spannungsfeld des Fuhrparkverantwortlichen auf der Agenda. Flottenmanagement war vor Ort und hat spannende Eindrücke gewinnen können.

Die juristischen Mühlen in Deutschland und der EU hören nicht auf sich zu drehen, schon gar nicht beim Thema Flottenmanagement. Dabei sind die Flottenmanager in verschiedenen Bereichen von juristischen Fachthemen betroffen: sei es bei den Fahrzeughalterpflichten oder dem Schadenmanagement. In vielen Fällen sind sie darüber hinaus auch die erste Anlaufstelle für Fragen von Fahrern beispielsweise bezüglich der Versteuerung von Privatfahrten oder bei Bußgeldverfahren. Der Fuhrparkverantwortliche muss sich also bei Rechtsfragen ständig auf dem Laufenden halten. Denn auch hier gilt wie bei allen juristischen Fällen: Unwissenheit schützt vor Strafe nicht. Daher konzipierte der Leasinganbieter LeasePlan in diesem Jahr ein Event speziell zu Rechtsthemen im Fuhrpark. In verschiedenen Vorträgen erläuterten Experten die juristischen Pflichten des Fuhrparkmanagers in den Bereichen Steuerrecht, Führerscheinkontrolle, Dienstwagenüberlassungsvertrag, Car Policy und Datenschutz. Die Nachfrage der Fuhrparkleiter zu diesen Themen war groß, so waren die etwa 180 Teilnehmerplätze schon lange vor Veranstaltungsbeginn ausgebucht.

Matthias Höfflin (Fachanwalt für Verkehrsrecht) erläutert die rechtlichen Feinheiten der Führerscheinkontrolle

Das Interesse kommt jedoch nicht von ungefähr, denn die inhaltliche Konzipierung des Tagungskongresses ist eng mit dem Feedback der Teilnehmer aus diversen LeasePlan-Veranstaltungen verknüpft. „Im Nachgang zu unseren Events wird das Feedback der Besucher sehr strukturiert ausgewertet. Darüber hinaus werden natürlich auch viele Ideen und Fragen im täglichen Umgang mit LeasePlan-Kunden entwickelt, die in die Themenplanung mit aufgenommen werden. Sodass unsere Veranstaltungsthemen immer möglichst nah an den Erfahrungen und Anforderungen der Flottenverantwortlichen sind“, erklärt Gunter Glück, Geschäftsleitung Vertrieb und Kundenbetreuung bei LeasePlan Deutschland. Zudem kommen natürlich auch Topics auf die Agenda, die für den einen oder anderen Flottenverantwortlichen noch neu oder nicht hinreichend bekannt sind. „Immer wieder“, so das Geschäftsleitungsmitglied, „stellen wir fest, dass noch nicht alle Flottenverantwortlichen vermeintlich altbekannte Bausteine wie den Dienstwagenüberlassungsvertrag und die Führerscheinkontrolle in ihrem Fuhrpark eingeführt haben oder zumindest nicht in der gewünschten Professionalität abdecken können. Auch das Thema UVV wird allzu oft vernachlässigt. Auf der anderen Seite sind wir auch immer auf der Suche nach Inhalten, die bislang nur wenig thematisiert worden sind, zum Beispiel zukunftsorientierte Themen.“ Das Ziel der Veranstaltung sei es, mit einer Fokussierung auf fachliche Inhalte und sachliche Präsentationen einen möglichst hohen Mehrwert für die Teilnehmer zu stiften. Nur so könne man aus der Masse der Veranstaltungen herausstechen, erläutert Gunter Glück.

Der technische Fortschritt hat dafür gesorgt, dass unsere Autos – mit mehr als 60 Sensoren ausgestattet – zu großen Datensammlern geworden sind. Daher verwundert es nicht, dass bei fast allen Vorträgen der Datenschutz zumindest eine

Gunter Glück (LeasePlan Deutschland, li.) und Sebastian Heuft (Flottenmanagement, re.) im Gespräch über die Veranstaltung

Nebenrolle spielte. Schon zu Beginn der Tagung stellte Gunter Glück die Frage, wie der Fuhrparkleiter und der Dienstwagenfahrer mit den in immer größerem Ausmaß gesammelten Daten umgehen können. Auch bei dem ‚Reizthema' der Führerscheinkontrolle wurde auf diesen Aspekt eingegangen. Denn häufig werden Datenschutzgründe vorgebracht, wenn eine externe Führerscheinüberprüfung abgelehnt wird. Matthias Höfflin, Fachanwalt für Verkehrsrecht und Referent zu diesem Thema, konnte jedoch alle Bedenken ausräumen: „Auch die Delegation der Führerscheinkontrolle ist datenschutzrechtlich beispielsweise auf der Grundlage einer Betriebsvereinbarung problemlos möglich." Gleichzeitig wies er noch einmal nachdrücklich darauf hin, dass eine dokumentierte Kontrolle grundsätzlich zweimal im Jahr zu erfolgen habe, bei Vorliegen von konkreten Anhaltspunkten, nach denen dem Mitarbeiter der Führerschein entzogen worden sein könnte, aber auch öfters.

Ausdrücklich erwünscht kann das Sammeln von Daten wohl dann sein, wenn dadurch finanzielle Vorteile auf beiden Seiten realisiert werden können. So zeigte Volker Gillessen von der EcoLibro GmbH erstaunliche Einsparpotenziale durch eine intelligente Versteuerung des geldwerten Vorteils des Dienstwagens auf. Dabei könne in vielen Fällen sowohl der Geldbeutel des Arbeitnehmers geschont werden als auch das Unternehmen profitieren. Darüber hinaus kann durch die jeweilige Versteuerungsmethode ein nachhaltiger Umgang mit dem Dienstwagen unterstützt werden. Heute nutzt fast jedes Unternehmen die Ein-Prozent-Regel in Kombination mit der 0,03-Prozent-Methode für den Arbeitsweg, um den geldwerten Vorteil zu versteuern. Dies erscheint den meisten Verantwortlichen in den Unternehmen als die einfachste und sicherste Versteuerungsmethode. Wesentlicher Nachteil dieser Methode ist, dass sie oftmals einen zu hohen geldwerten Vorteil ausweist und als Flatrate-Regelung einen effizienten Umgang mit dem Fahrzeug nicht fördert. Wird der Dienstwagen nur selten auf dem Weg zwischen Wohnung und Arbeitsstätte genutzt, zum Beispiel aufgrund von dienstlichen Terminen vor oder nach der Arbeit sowie Dienstreisen, stellt die Ein-Prozent-Regel in Kombination mit der 0,002-Prozent-Methode für den Arbeitsweg eine deutliche vorteilhaftere Lösung dar. Bei einer intensiven dienstlichen Nutzung des Firmenwagens kann der geldwerte Vorteil durch die Fahrtenbuch-Methode sogar um bis zu 80 Prozent reduziert werden.

Doch die Vorträge sollten vor allem als ein Rahmenprogramm verstanden werden, bei dem die Teilnehmer untereinander, aber auch in den Fragensituationen am Ende der Präsentation darüber diskutieren können. Denn, so Gunter Glück, „die Branche kennt sich: Viele der Teilnehmer nutzen solche Veranstaltungen um Kontakte zu knüpfen und Ideen auszutauschen. Somit bieten wir unseren Teilnehmern neben dem inhaltlichen Input auch die Plattform für einen Erfahrungsaustausch." Auch die Referenten standen nach den Vorträgen für persönliche Gespräche und Nachfragen zur Verfügung und hatten im Ausstellungsbereich die Möglichkeit, ihre Dienstleistungsprodukte für Flotten vorzustellen. So konnten die Teilnehmer den Heimweg am Ende des Tages mit neuen Impulsen für ihre Arbeit antreten.

[10] InNuce®

Harte Schale, softer Kern.

10 Jahre:

Harte Schale, softer Kern!

FUHRPARKMANAGEMENT SOFTWARE

MIT HERZ UND VERSTAND!

Wir danken all unseren Kunden und Partnern an dieser Stelle für 10 tolle Jahre und fahren frisch lackiert, mit Blinker links, Richtung Zukunft.

www.innuce-solutions.de

Ein starkes Netzwerk

Exklusivinterview mit Andreas Brodhage (Geschäftsführer der Global Automotive Service GmbH)

Bernd Franke (re.) und Sebastian Heuft (li.) sprechen mit Andreas Brodhage über das Werkstattkonzept von Global Automotive Service

Flottenmanagement: Herr Brodhage, seit 2006 sind Sie mit Global Automotive Service im Flottenbereich tätig. Welche Erfolge konnten Sie bisher erzielen? Was ist das Neue an Ihrem Werkstattkonzept?

Andreas Brodhage: Während der letzten acht Jahre haben wir es geschafft, uns stetig zu verbessern und das Netzwerk zu erweitern. Mittlerweile haben wir die eine oder andere große Flotte oder Leasinggesellschaft in unser System integriert. Dabei basiert unser Werkstattkonzept auf einem im Grunde recht einfachen System: Jede einzelne Werkstatt ist ein eigenständiges Unternehmen und hat somit vollständige Entscheidungsfreiheit. Wir vermitteln nur zwischen den Kfz-Betrieben und dem Endkunden und leiten den Auftrag weiter. Dieses System funktioniert vollkommen unabhängig von der Flottengröße. Es ist demnach egal, ob Sie sich uns mit fünf oder 5.000 Fahrzeugen anschließen.

Andreas Brodhage:

„Jede einzelne Werkstatt ist ein eigenständiges Unternehmen und hat somit vollständige Entscheidungsfreiheit“

Wir sind, anders als viele Marktbegleiter, keine Autoteilebörse, sondern nur ein Auftragssteuerer. Daher muss bei uns auch nicht jede Werkstatt alle Reparatur- und Wartungsleistungen anbieten, sie kann sich auf die eigenen Kernkompetenzen konzentrieren. Außerdem erheben wir keine monatliche Gebühr oder wollen das Erscheinungsbild der einzelnen Betriebe angleichen. Wir haben lediglich eine auftragsabhängige Aufwandspauschale für die Vermittlung des Auftrags. Dieses sehr offene System ermöglicht uns, trotz der großen Anzahl an Betrieben, ein Höchstmaß an Flexibilität zu gewährleisten, was auch unser Schlüssel zum Erfolg ist. Denn, egal welche Kunden von uns akquiriert werden, schließlich ist es die Werkstatt vor Ort, die den Endkundenkontakt hat und gute Arbeit leisten muss. Dabei ist es uns wichtig, unser Werkstattsystem bestmöglich zu fördern. Die Werkstätten werden von uns bei der Beschaffung von notwendiger technischer Ausstattung, bei der Optimierung der Geschäftsprozesse und durch diverse Schulungen unterstützt. Es muss keine aufwendige Zentrale aufgebaut werden, die dann von einzelnen Filialen gestützt werden muss. Letztlich ist das Ziel, durch die Zusammenarbeit von Werkstattbetrieben, Global Automotive Service und den Autoteilelieferanten Synergieeffekte zu erzielen, die am Ende des Tages den wirtschaftlichen Erfolg aller Beteiligten verbessern und den Flottenkunden zugleich möglichst umfangreiche Serviceleistungen bieten können.

Flottenmanagement: Global Automotive Service GmbH ist eine Tochter des Ersatzteilspezialisten Coparts Autoteile GmbH. Wie wichtig ist diese Nähe für den Unfallschaden- und Werkstattservice?

Andreas Brodhage: Die Nähe zwischen Coparts Autoteile und Global Automotive Service ist grundlegend für die Existenz unseres Werkstattnetzwerkes. Darüber hinaus bringt diese Verbindung aber auch Vorteile für unsere Endkunden. Für Flotten zum Beispiel ist es sehr wichtig, nach dem Auftrag ein umfangreiches Reporting über die Inspektion und Wartung nach Herstellervorgaben zu erhalten, um so die Garantie- und Gewährleistungsansprüche in vollem Umfang zu erhalten. Dazu müssen viele Informationen beispielsweise zu Ersatzteilen zusammengetragen werden. Dies ist in unserem Falle sehr detailliert möglich, weil in den angeschlossenen Werkstätten nur Ersatzteile unserer Teilelieferanten verarbeitet werden. Durch unsere direkte Nähe zu Coparts Autoteile als Tochterunternehmen ist es uns überhaupt nur möglich, dass wir ein bis aufs kleinste Ersatzteil genaues Reporting anbieten und darüber hinaus auch alle Herstellerstandards erfüllen können.

Zudem verbessert sich durch diese Nähe zu der europaweit agierenden Coparts Gruppe auch das

Preis-Leistungs-Verhältnis bei Fahrzeugreparaturen. Jedoch ist in diesem Punkt eine Markenflexibilität oftmals wichtiger als der Preis, vor allem, wenn man das Flottenkundengeschäft betrachtet, denn der Markt wird nicht nur von einem Automobilhersteller und einem Modell beherrscht, sondern von vielen. Diese Schlagkraft, alle Ersatzteile in Erstausrüsterqualität anbieten zu können, wird uns durch Coparts Autoteile ermöglicht.

Flottenmanagement: Für Flotten ist eine Reparatur nach Herstellervorgaben und mit den entsprechenden Ersatzteilen unerlässlich. Wie ermöglichen Sie eine Qualitätssicherung bei den insgesamt 1.450 Partnerwerkstätten? Nach welchen Standards bieten Sie Ihre Serviceleistungen an?

Andreas Brodhage: Es ist uns wichtig, unsere Idee immer weiter zu verbessern und gewisse Standards zu erfüllen. So ist beispielsweise die ISO-Zertifizierung im Bereich der Vermittlung von Reparatur- und Wartungsaufträgen in Kfz-Werkstätten ein Beleg für unsere hohen Qualitätsansprüche. Bei unseren Partnerwerkstätten ist es in Sachen Qualitätssicherung entscheidend, dass alle wissen, wie das System und unser Regelwerk funktioniert. Dabei muss aber kein Betrieb in ein vorgeschriebenes Korsett gepresst werden, denn der Anreiz, gute Arbeit zu leisten, ergibt sich für die einzelnen Werkstätten schon allein daraus, dass jeder Betrieb selbstverantwortlich ist. Daher ist die unternehmerische Motivation der einzelnen Servicewerkstätten vor Ort bereits eine wichtige Qualitätssicherung. Jedes selbstständig tätige Unternehmen weiß, dass zufriedene Kunden immer wieder zurückkommen werden. Aufgrund dieser Freiheiten fällt es auch den Kfz-Werkstätten leicht, sich unserem Netzwerk anzuschließen.

Darüber hinaus stellen wir nicht nur ein System für Prozesse und Abläufe für die Werkstätten bereit, sondern auch für die Teilelieferanten. Wir verwenden nur Ersatzteile in Erstausrüsterqualität, entsprechend der Gruppenfreistellungsverordnung. Das bedeutet, dass unsere Kunden auf der rechtlich sicheren Seite sind, wenn mal etwas sein sollte. Gerade für Fuhrparks ist es wichtig, dass beste Teile verarbeitet werden. Oft können wir dabei auch noch erhebliche Preisvorteile an den Kunden weitergeben, da unsere Ersatzteile zwar von Marken wie ZF, SKF oder Textar stammen, jedoch anstelle eines Logos des Fahrzeugherstellers nur eine Seriennummer aufgedruckt ist. Bei einem Auftrag durch Global Automotive Service kann der Kunde sicher sein, dass die entsprechenden Ersatzteile auch von den Werkstätten verbaut werden. Denn wir bezahlen die Werkstatt für die Reparatur und nicht der Flottenkunde. Somit haben wir auf der einen Seite die Sicherheit, dass nur Reparaturen nach Herstellervorgaben durchgeführt werden. Auf der anderen Seite erhält der Fuhrparkmanager dadurch eine zentrale Abrechnung über Global Automotive Service.

Flottenmanagement: Welche Dienstleistungen und Services rund um das Thema Mobilität bietet Global Automotive Service neben dem klassischen Werkstattkonzept noch an?

Andreas Brodhage: Wir haben mit unseren 1.450 Kfz-Betrieben ein bundesweites Full-Service-Werkstattnetz, das in den nächsten Monaten noch ausgebaut wird. Der Kunde erwartet einen guten Service vor Ort und um dies zu realisieren, muss ein breites Netz von Werkstätten vorhanden sein. Diese Netzdichte ist eines unserer Alleinstellungsmerkmale, hier sind wir auch bemüht, diese Vorreiterposition auszubauen. Darüber hinaus ist es in dem heute sehr schwierigen Kfz-Markt wichtig, ein Vertrauensverhältnis zu den Kunden aufzubauen. Denn eine Werkstattbindung kann nur zustande kommen, wenn Vertrauen zwischen Kunde und Kfz-Betrieb besteht. Diese Bindung gelingt uns zum einen durch Transparenz und ein entsprechendes Reporting und zum anderen durch den angesprochenen Service vor Ort. Der Flottenkunde hat egal für welchen Schadenfall bei uns einen Ansprechpartner, der dann den Auftrag für die Reparatur an die passende Werkstatt in Flottennähe weiterleitet. Dies entlastet auch den Fuhrparkverantwortlichen, weil er sich nicht weiter auf die Suche begeben muss, den geeigneten Werkstattbetrieb zu finden.

Andreas Brodhage:

„Durch unsere Nähe zu Coparts ist es uns überhaupt nur möglich, dass wir ein bis aufs kleinste Ersatzteil genaues Reporting anbieten und darüber hinaus auch alle Herstellerstandards erfüllen können“

Flottenmanagement: Welche Ziele haben Sie sich mit Global Automotive Service mittel- und langfristig gesetzt? Welche neuen Dienstleistungsprodukte möchten Sie anbieten?

Andreas Brodhage: Wir wollen weiter wachsen und der größte Auftragssteuerer in Deutschland werden. Noch in diesem Jahr soll die Anzahl der im System angeschlossenen Werkstätten auf 2.000 Betriebe anwachsen. Denn nur so kann ein engmaschiges Servicenetz aufgebaut werden, das vor allem für Flottenkunden interessant ist. Darüber hinaus arbeiten wir an einer Erweiterung des Dienstleistungsportfolios in den Bereichen Reifen und Smart Repair. Demnach lautet unser Ziel, auch die Qualifikation des Servicenetzwerkes in der Breite weiter zu erhöhen. Gerade bei dem Thema Smart Repair, seien es jetzt Steinschlag, Lackschäden oder Dellen, herrscht nur wenig Marktpluralität in Deutschland. Das wollen wir ändern und unser Netzwerk in diese Richtung ausbauen.

Unter diesem Motto luden Anfang April die Kooperationspartner Bundesverband Fuhrparkmanagement und der Verband Deutsches Reisemanagement (VDR) erstmals gemeinsam zur großen Frühjahrstagung nach Berlin. Flottenmanagement war natürlich live dabei, zusammen mit rund 250 Fleet- und Travel-Spezialisten aus ganz Deutschland – völlig unbeeindruckt von dem gerade stattfindenden Pilotenstreik der Lufthansa.

Zukunftsaufgabe: Mobilitätsmanagement

Dabei ging es – das war einer der Gründe für das gemeinsame Auftreten der beiden Verbände – nicht zuletzt um den ganzheitlichen Blick auf die betriebliche Mobilität sowie das Heben von Synergiepotenzialen im Unternehmen. Denn „in beiden Funktionsbereichen geht es um effiziente Mobilität: bedürfnisgerecht, kosten- und umweltoptimiert, aber auch sicher muss sie sein“, sagt Marc-Oliver Prinzing, Vorstandsvorsitzender des Bundesverbandes Fuhrparkmanagement.

Schon heute gibt es in großen Unternehmen oft einen Hauptverantwortlichen sowohl für den Bereich Dienstreisen wie auch für das Flottenmanagement. Natürlich verantworten weiterhin Spezialisten das jeweilige Thema, die sich in der Tiefe der Materie zurechtfinden. Um weitere Einsparpotenziale heben zu können, sollte sich jedoch auch jemand im Unternehmen mit dem „großen Ganzen“ auseinandersetzen. Im Idealfall hilft diese Herangehensweise allen Beteiligten: dem Unternehmen, dem Mobilitätsmanager, dem Dienstreisenden – ob mit oder ohne Auto – und der Umwelt, denn auch dieser Faktor rückt immer weiter in den Fokus.

Besonderen Spaß bereitete dem Keynote-Sprecher CEO Wolfgang Prock-Schauer der Air Berlin der Lufthansa-Streik – eine willkommene Gelegenheit für ihn, seine auch in diesen Tagen zuverlässig abhebende Airline darzustellen. Zumal Air Berlin, auch in Zusammenarbeit mit dem Kooperationspartner Etihad, sein Angebot für Geschäftsreisende immer weiter ausbaut.

Mobilitätsmanagement

Das Zusammenwachsen von Travel Management und Flottenmanagement war eines der Hauptthemen, das sich durch die gesamte Veranstaltung zog. So wurden die Diskussionen und Vorträge zum Thema Zukunftsaufgabe Mobilität auch von den Präsidenten des VDR und Bundesverbandes Fuhrparkmanagement gemeinsam eröffnet. Denn es gibt zahlreiche Marktkräfte, die auf beide Bereiche wirken: wirtschaftliche Volatilität, Internationalisierung, Margendruck, sich stetig ändernde gesetzliche Rahmenbedingungen, aber auch Technisierung und Automatisierung der Abläufe mittels Internet, Apps und Cloud. Dabei geht es nicht darum, dass der Travel Manager oder der Fuhrparkmanager seine Kompetenzen auf den jeweils anderen Bereich erweitert – sondern darum, gemeinsam Synergien zu erkennen und zu heben. Das wird dann vielleicht auch eine der wesentlichen Herausforderungen in größeren Unternehmen: interne Kompetenzstreitigkeiten zu vermeiden.

Die Marktanforderungen ändern sich permanent. Hatte Gottlieb Daimler 1901 noch prognostiziert, dass der Gesamtbedarf für Automobile weltweit – allein schon aus Mangel an geeigneten Chauffeuren – nicht über eine Million Fahrzeuge wachsen würde, sah die Welt keine hundert Jahre später schon ganz anders aus: Der – inzwischen selbst gefahrene – Dienstwagen wurde als Motivationsmodell in großen Unternehmen eine beeindruckende Erfolgsgeschichte. Dabei hat sich der gewerbliche Fuhrpark ganz nebenbei zum Innovationsmotor entwickelt: Denn hier entscheidet sich, welche neuen Technologien in den Markt kommen. Und zwar sowohl in den Flottenmarkt wie auch in den Privatmarkt: Es sind zwar lediglich rund zehn Prozent aller in Deutschland zugelassenen Fahrzeuge auf Unternehmen registriert – diese sind jedoch für 60 Prozent aller Neuzulassungen verantwortlich und somit für die Auswahl und Ausstattung beispielsweise mit neuen Assistenzsystemen, die sich später im Privatmarkt wiederfinden.

Damit geht natürlich gerade in größeren Flotten eine Verantwortung in Sachen Umweltschutz einher: Denn die Fahrzeuge, die das Unternehmen drei Jahre einsetzt, fahren dann ein Vielfaches dieser Zeit in privater Hand über deutsche Straßen.

Inzwischen, so die These, reicht das Dienstfahrzeug nicht mehr aus, um junge Mitarbeiter zu motivieren: Ganzheitliche Mobilitätskonzepte müssen her, vom Dienstwagen über Carsharing bis hin zu Bahnkarten und Mietwagennutzung. Auch Nachhaltigkeit und Sicherheit sowie Zeitersparnis sind wichtige Themen für potenzielle neue wie auch bestehende Mitarbeiter. Das gilt nicht nur für die Mitarbeiter-Motivationsmodelle, sondern auch für die Planung und Durchführung von Dienstreisen im Allgemeinen. Laut BCD Travel haben nur rund drei Prozent aller Unternehmen in Deutschland einen ganzheitlichen Blick auf Mobilitätsmanagement in all seinen Facetten. Hier besteht also noch großer Handlungsbedarf. Denn die Thematik ist verzahnt, auch wenn sie in den meisten Unternehmen noch isoliert von verschiedenen Blickwinkeln betrachtet wird. Dadurch fehlt dann letztlich der Gesamtüberblick über die totalen Mobilitätskosten – und zwar insgesamt, „von Tür zu Tür“.

Dabei liegen die Lösungsansätze auf der Hand: Mobilitätsmanagement sollte bereichsübergrei-

fend installiert werden, allerdings ohne einzelnen Abteilungen das Gefühl zu geben, hier „Macht“ abgeben zu müssen: Durch bereichsübergreifende Planungen und Auswertungen sowie die Schaffung von einheitlichen IT-Lösungen für eine einfache, bedarfsgerechte Steuerung bei maximaler Kostentransparenz über alle Unternehmensteile und Prozesse. Dafür werden vor allem eine übergeordnete Strategie, einheitliche Prozesse und von allen mitgetragene Rahmenbedingungen benötigt.

Ein ganz simples Beispiel für schlechte innerbetriebliche Effizienz: Unternehmen halten einen Dienstwagen-Pool bereit, der aber kaum genutzt wird, weil die Mitarbeiter lieber ihren Privatwagen fahren und diesen auf Kilometerbasis abrechnen. Dies führt, wenn es keine klaren Regelungen gibt, zu doppelten Kosten: Das Unternehmen hält Poolfahrzeuge vor und erstattet parallel privat Kosten.

Positionierung des Bundesverbandes

Der Bundesverband Fuhrparkmanagement mit inzwischen rund 300 Mitgliedsunternehmen von fünf bis über 20.000 Fahrzeuge hat sich zu einer gewichtigen Interessenvertretung entwickelt und mischt sich daher ab sofort als Stimme der Fuhrparkbetreiber stärker in politische und mediale Prozesse ein. Hierfür wurde ein Positionspapier beschlossen, das sich an den Leitthemen Qualifizierung, Kosten & Prozesse, Fahrzeuge sowie Umwelt & Gesellschaft orientiert. Zielrichtung des Vorstandsvorsitzenden Marc-Oliver Prinzing ist es, wie es sich für eine gute Lobby-Gruppe gehört, künftig schon zu Zeiten der Gesetzesfindung politischen Einfluss auszuüben, um neue Gesetze im Interesse der Mitglieder gezielt mitzugestalten. Das Positionspapier des Bundesverbandes finden Sie komplett unter *www.fuhrpark-verband.de*.

Leitthemen 2014 des Bundesverbandes Fuhrparkmanagement

Nicht nur Arbeit

Nach der Arbeit kam das Vergnügen: Dieses spendierte Erich Sixt als langjähriger Partner des VDR. Der Autovermieter lud zu einer großen Abendparty in das Wasserwerk Berlin, wo fleißig „genetzwerkt“ wurde. Erich Sixt, dessen Erfolg sicher auch seinen pfiffigen Werbesprüchen zu verdanken ist, hatte in seiner Rede zur Abendveranstaltung auch wieder eine Idee für ein neues Sixt-Werbeplakat in Berlin direkt am neuen Flughafen: „Niemand hat die Absicht, einen Flughafen zu errichten“ könnte ein effektvoller Eyecatcher sein. Vielleicht können wir in einigen Jahren dennoch über BER zu einer der nächsten Veranstaltungen von VDR und Bundesverband Fuhrparkmanagement fliegen. Aber sicher noch nicht zur Herbsttagung des VDR im November.

„Mein Fuhrpark. Meine Entscheidung. Mein Erfolg.“

Sie wollen volle Kostenkontrolle über Ihren Fuhrpark und optimale Entlastung im Tagesgeschäft? Die Deutsche Leasing versteht Ihre Herausforderungen und unterstützt Sie als Partner mit exzellenter Beratung und Betreuung, seriös und zuverlässig. Ob Finanzierungslösungen nach Maß oder umfassender Service – wir bieten Ihnen stets das gute Gefühl, sich richtig entschieden zu haben. **www.deutsche-leasing.com**

Olympia Partner Deutschland
Finanzgruppe

Deutsche Leasing

Erfahrungsaustausch

Bereits zum achten Mal luden die Veranstalter EUROGARANT AutoService AG, New Projects Insurance & Finance Broker GmbH & Co. KG sowie die AUTOonline GmbH zur Fuhrpark-Lounge ein. Neben interessanten Vorträgen aus dem weiten Feld des Fuhrparkmanagements bot sich auch diesmal allen Teilnehmern viel Raum für den Erfahrungsaustausch in lockerer Atmosphäre. Wir von Flottenmanagement waren exklusiv vor Ort und haben interessante Eindrücke gewinnen können.

Unter dem Motto „Meet your expert" trafen sich am 15. und 16. Mai im Landhaus Hotel Waitz in Mühlheim-Lämmerspiel bei Frankfurt am Main Flottendienstleister und Fuhrparkmanager, um die neuesten Entwicklungen im Flottenbereich zu diskutieren. Passend dazu orientierten sich die Vorträge des ersten Tages vor allem an zukünftigen Themen. Neben der Präsentation zukunftsweisender Flottenmanagementsoftware der CORALIX GmbH durch Thomas Mitsch und Thorsten Burgdorff warf Professor Dr. Michael Schreckenberg in bekannt lockerer Art und Weise verschiedene Fragen zu aktuellen Verkehrsthemen auf. Dabei kamen unter anderem die

Bernd Franke (Mitte) im Gespräch mit Thorsten Fiedler, Andreas Nickel, Christian Schultz und Guido Kalter (v. li. n. r.)

Prof. Dr. Schreckenberg erläuterte den Veranstaltungsgästen unter anderem, wie Staus entstehen oder wie die Mobilität von morgen aussehen könnte (li. u.)

An der Carrera-Bahn von AUTOonline wurden zum Teil harte Duelle ausgefochten (u.)

Die Teilnehmer hörten viele interessante Vorträge in entspannter Atmosphäre (o. li.)

Der Wonnemonat Mai bescherte allen Teilnehmern sonniges Wetter, sodass viele Gespräche im Freien stattfinden konnten (o. re.)

Themen Pkw-Maut, Punktereform und Blitzermarathon zur Sprache. Darüber hinaus stellte der Stauforscher der Universität Duisburg-Essen neue Ansätze zum Automobil der Zukunft vor und berichtete von dem zurzeit laufenden UR:BAN-Projekt, das sich mit der Mobilität in Städten und Ballungsräumen beschäftigt.

Zwischen den beiden Vorträgen gab es eine Praxisvorführung im Hotelgarten, bei der die Vorzüge von Smart-Repair-Lösungen im Dellenbereich anschaulich gezeigt werden konnten. Dabei durfte auch der eine oder andere Fuhrparkleiter selbst zur Werkzeugkiste greifen, um eine Delle herauszudrücken. Nach den Präsentationen und Vorträgen boten das gemeinsame Abendessen und der anschließende Besuch der Fledermaus Bar die Möglichkeit, den Tag entspannt ausklingen zu lassen. Krawatten waren am Abend ausdrücklich nicht erlaubt, im Fokus stand vielmehr das lockere Treffen alter und neuer Gesichter in der Fuhrparkbranche. In der gemütlichen Atmosphäre der Bar konnten neue Kontakte geknüpft, Netzwerke gepflegt und eigene Erfahrungen im Bereich Fuhrparkmanagement in vielen Gesprächen ausgetauscht werden.

Der zweite Tag der Fuhrpark-Lounge begann mit einem Vortrag über Körpersprache und Ausdruck in Kunden- oder Mitarbeitergesprächen des Diplom-Psychologen Dr. Matthias Schwarz. Sehr lebendig veranschaulichte der Rhetorik- und Verkaufstrainer, wie wichtig auch die nonverbale Kommunikation ist, möchte man möglichst stress- und konfliktfrei seine Ziele erreichen. Dies ist besonders für den Fuhrparkmanager ein interessantes Feld, steht dieser doch häufig als Kommunikationsschnittstelle zwischen Unternehmen und Dienstwagenfahrer. Den Abschluss des zweitägigen Events gestaltete der Rechtsanwalt und Moderator der Veranstaltung, Joachim Otting, mit seinem Vortrag zum Thema „Das Schadendreieck – Irrtümer, Fallstricke und Haftungsfragen bei Kasko- oder Drittschäden“. Dabei erklärte er, dass es ein Irrglaube sei, dass die Versicherung des Schädigers die Rechnung der Werkstatt bezahle. Eigentlich müssen die Reparaturkosten im Schadenfall von dem Geschädigten selbst übernommen werden. Denn die Versicherung bezahle nicht die Werkstatt, sondern den Geschädigten. Dennoch komme es hier immer wieder zu falschen Ansprüchen seitens der Versicherer. Daneben wies er darauf hin, dass Großkundenrabatte bei Reparaturen an die Versicherungen weitergegeben werden müssen, ansonsten mache man sich des Betrugs schuldig. Mit einem gemeinsamen Imbiss endete dann die diesjährige Fuhrpark-Lounge.

Auch in der nunmehr achten Auflage gelang es den Veranstaltern, eine gute Mischung aus Vorträgen und Zeit zum Netzwerken in das Programm mit aufzunehmen, sodass die etwa 50 Teilnehmer mit positiven Eindrücken im Gepäck die Veranstaltung verlassen konnten.

KEMAS® technologies
MOBILITY SOLUTIONS
www.kemas.de
Abrechnung
Registrierung
Reporting
Reservierung
Schadenermittlung
Automat. Disposition
Verbrauchsermittlung
Information
Fahrzeugrückgabe
Fahrzeugnutzung
Fahrzeugausgabe
CreditCard
Rental
Corporate Carsharing
Corporate Carpool

Steffen Zöhke (re.) und André Sadowski (li.) vor dem Škoda Superb

Clevere Details

Interview mit Steffen Zöhke (Leiter Verkauf) und André Sadowski (Teamleiter Großkunden und Sonderabnehmer) bei der Škoda Auto Deutschland GmbH

Flottenmanagement: Herr Zöhke, Herr Sadowski, mit welchem Hintergrund, aber auch mit welchen Erwartungen haben Sie die Position bei Škoda angetreten? Auf welche Erfolge können Sie seit Amtsantritt zurückblicken?

Steffen Zöhke: Wir waren ja beide auch zuvor schon viele Jahre für die Marke tätig, von daher wussten wir, was uns in diesen Aufgabenbereichen erwartet. Natürlich sind wir die Positionen angetreten, um Verbesserungen zu etablieren. Auch wenn wir in den letzten Jahren bereits recht gut aufgestellt waren, gibt es natürlich in jedem Unternehmen Optimierungsbedarf – diesen wollten wir gemeinsam angehen, und das haben wir seit einem Jahr auch recht erfolgreich geschafft. Wir haben den organisatorischen Bereich gestrafft und neue Prozesse etabliert, sodass wir, was das Flottenkundengeschäft betrifft, jetzt deutlich besser aufgestellt sind als vor einem Jahr.

André Sadowski: Auch ich bin nach bereits knapp zehnjähriger Zeit im Großkunden-Außendienst in diese Position gekommen und wusste daher ebenfalls genau, worum es ging. Mein Ziel war in erster Linie, die internen Prozesse zu beschleunigen. Denn in der Angebotsphase ist die Geschwindigkeit das „A und O", das wusste ich ja bereits aus meiner Tätigkeit als Gebietsleiter. Da gab es bei uns noch intern etwas Arbeit. Jetzt sind wir, auch durch flache Strukturen, sehr gut aufgestellt und können jederzeit schnell reagieren.

Flottenmanagement: Unter dem Unternehmensmotto „Simply Clever" möchte Škoda die Kombination aus hohem Nutzwert bei gleichzeitig einfacher Bedienbarkeit schaffen. Wie spiegelt sich diese Einstellung in Ihren Modellen wider? Auf welche Neuheiten können sich insbesondere Flottenkunden in den nächsten zwölf Monaten freuen?

Steffen Zöhke: „Simply Clever" ist unser Unternehmensmotto, das man in unseren Produkten praktisch erleben kann. Unsere Fahrzeuge haben alle clevere Details an Bord. Insbesondere gibt es bei uns sehr gute Lösungen zur Gepäcksicherung, wir haben viele Ablagen, auch für große Wasserflaschen. Oder nehmen Sie unsere Kofferraum-Beleuchtung, die man herausnehmen und als Taschenlampe verwenden kann. Unser Eiskratzer liegt nicht im Handschuhfach, sondern hinter der Tankklappe – Sie können diesen also bequem nutzen, bevor Sie das Fahrzeug öffnen. Und es gibt natürlich den klassischen Schirm in der Tür des Superb. Insgesamt geht es also auch darum, den durch die Außenmaße begrenzten verfügbaren Raum möglichst optimal zu nutzen.

André Sadowski: Gerade Details wie das Fach für die Wasserflasche ist für einen Außendienstmitarbeiter, der viele Tausend Kilometer pro Monat im Auto verbringt, ein entscheidendes Detail: Bei uns bekommt er nämlich stehend eine 1,5-Liter-Flasche in die Tür. Auch andere Fahrzeuge haben sicher Platz für Flaschen – aber nur für kleinere.

Steffen Zöhke: Bezüglich der zu erwartenden Neuheiten: Noch in diesem Jahr werden wir den neuen Fabia einführen, zunächst als Hatchback und dann im Januar als Kombi. Mit dem Nachfolger des Superb werden wir danach die nächste Stufe unseres Modellfeuerwerks zünden.

Flottenmanagement: Inwiefern profitiert Škoda als Importmarke davon, Teil des Volkswagen Konzerns zu sein? Welche Vorteile kommen der Marke hierdurch zugute, inwiefern kann sie sich so von anderen Importmarken abheben? Welche Bedeutung hat die Konzernzugehörigkeit für das Škoda-Flottengeschäft?

Citigo

Fabia Greenline

Octavia Combi

Yeti

Praktik

Rapid Spaceback

Steffen Zöhke: Die Zugehörigkeit zu einem erfolgreichen Automobilkonzern wie Volkswagen ist für uns sehr wertvoll. Wir merken auch, dass es Verbraucher gibt, welche die Entscheidung für die Marke Škoda fällen, weil wir eben Bestandteil dieses Konzerns sind. Dennoch hat natürlich jede Marke einen bestimmten Auftrag im Konzern – wir kämpfen ja nicht gegeneinander –, und das funktioniert im Markt auch recht gut, wie die Ergebnisse zeigen. Und das nicht nur bei unseren Topsellern Octavia und Superb, sondern auch in Nischen wie mit dem Škoda Yeti.

André Sadowski: Der Vorteil für unsere Kunden liegt ganz klar auf der Hand: Sie können mit nur einem Großkundenvertrag das gesamte Spektrum des Konzerns nutzen. Der Fuhrpark bekommt also aus einer Hand eine Bandbreite von Fahrzeugen, die er sonst – insbesondere bei Importmarken – in dieser Form niemals bekommen würde. Das schließt dann auch die zentrale Betreuung mit ein, und natürlich bieten wir über die Volkswagen Financial Services AG dann auch alle konzerneigenen Finanzierungs- und Leasingprodukte, die ein Fuhrpark benötigt.

Steffen Zöhke: Das ist schon ein Vorteil, den ein großer Konzern bietet – davon profitieren wir als Familienmitglied natürlich auch besonders, dass wir auf dieses Know-how bei gewerblichen Verträgen zugreifen können. Als Marke Škoda können wir zusätzlich auf die Technologie zugreifen, die der Konzern zur Verfügung stellt. Auch das bringt Vorteile, die andere Anbieter nicht haben.

Flottenmanagement: Mit Seat haben Sie auf Konzernebene einen starken Gegenspieler bei den Importmarken. Welches Verhältnis haben Sie zu Ihrer Konzernschwester? Wie groß ist die Konkurrenz zwischen Seat und Škoda? Gibt es zwischen den Marken Wanderbewegungen? Welche Strategien werden konzernseitig von

Steffen Zöhke:

„Der Škoda Octavia ist in der dritten Generation ein Auto, bei dem alles stimmt“

den einzelnen Marken, insbesondere jedoch von Škoda, verfolgt?

Steffen Zöhke: Dass wir uns gut verstehen, merken Sie schon daran, dass wir im gleichen Gebäude sind. Die Marke Seat hat genau wie die Marke Škoda einen strategischen Marktauftrag, und wir sind so positioniert, dass wir uns nicht gegenseitig wehtun. Natürlich gibt es wie in der gesamten Branche vergleichbare Produkte für ähnliche Zielgruppen. Aber wir grenzen uns da schon hinreichend ab, um uns nicht gegenseitig im Wege zu stehen.

Flottenmanagement: Welche Modelle sind im Bereich Pkw bei Flottenkunden besonders gefragt und warum? Welche Zielgruppen möchten Sie mit Ihren Modellen im Gewerbekundenbereich ansprechen?

André Sadowski: Grundsätzlich geht es um Gewerbetreibende im Pkw-Segment. Wir sind mit unseren Fahrzeugen so breit aufgestellt, dass wir eigentlich keine speziellen Zielgruppen fokussieren. Die Nummer eins im Flottengeschäft ist ganz klar der Octavia, der knapp 60 Prozent unseres Volumens ausmacht. An zweiter Stelle rangiert dann der Superb, und danach verteilt es sich recht gleichmäßig. Wir haben inzwischen sieben Modellreihen, als ich vor zehn Jahren angefangen habe, waren es knapp drei.

Flottenmanagement: Was macht den Škoda Octavia so erfolgreich?

Steffen Zöhke: Der Škoda Octavia ist in der dritten Generation ein Auto, bei dem alles stimmt: gelungenes Design, optimale Raumnutzung bei kompakten Ausmaßen und das in Kombination mit den modernen Motoren des VW Konzerns mit seinen sehr guten CO_2-Werten insbesondere bei Greenline und Green tec.

Flottenmanagement: Seit Dezember letzten Jahres steht der Škoda Yeti mit frischem Design sowie erstmals in zwei Varianten bei den Händlern. Welchen Stellenwert nimmt der Kompakt-SUV in Ihrer Flottenstrategie ein? Wie kann er sich gegenüber Mitbewerbern auf dem stetig wachsenden SUV-Markt behaupten?

Steffen Zöhke: Mit der Karrosserie-Überarbeitung hat der Yeti als Fahrzeug noch mal richtig gewonnen. Er steht jetzt noch satter und kräftiger da, als er ohnehin schon war. Auch hier haben wir auf sehr kompakte Ausmaße mit einem sehr markanten Design und eine hervorragende Innenraum-Nutzbarkeit geachtet. Das erkennt natürlich auch der Verbraucher, und die aktuellen Verkaufszahlen haben die Erwartungen deutlich übertroffen, was uns besonders freut.

Flottenmanagement: Nach dem Citigo ist der Octavia G-TEC das zweite Modell aus dem Hause Škoda, welches über einen bivalenten Erdgasantrieb verfügt. Wie ordnet sich der Octavia G-TEC in die Nachhaltigkeitsstrategie „GreenFuture“ ein? Was sind die Kernpunkte dieser Strategie, und wie können auch Unternehmensflotten davon profitieren? Und sind die Unternehmen bereit, für grüne Technologie auch mehr Geld aus-

Steffen Zöhke (Mitte) und André Sadowski (re.) erläutern Ralph Wuttke (Flottenmanagement, li.) unter anderem, was hinter „Simply Clever" wirklich steckt

zugeben, oder darf das nur mindestens gleich teuer sein?

Steffen Zöhke: Jedes Unternehmen möchte möglichst umweltbewusst agieren und Fahrzeuge nutzen, welche die Umwelt wenig belasten. Da ist natürlich der Octavia G-TEC das richtige Fahrzeug, weil es diesem Trend folgt.

André Sadowski: Wir bewegen uns in diesem Segment auf völlig neuem Terrain: Bislang hatten wir beim Octavia LPG-Varianten, jetzt haben wir auf Erdgasantrieb umgestellt. Beim Citigo ist das sehr gut angekommen, beispielsweise bei Pflegediensten, Lieferdiensten und kommunalen Versorgern. Insofern müssen wir jetzt sehen, ob wir diesen Effekt auch auf die Kompaktklasse transferieren können.

Steffen Zöhke: Ob Unternehmen bereit sind, für grüne Technologie mehr Geld auszugeben, hängt natürlich sehr von deren Grundwerten ab. Es gibt Unternehmen, die das als strategisches Ziel verankert haben, und diese sind auch bereit, dafür einen Ticken mehr auszugeben. Aber dass das ein breiter Trend im Markt ist, würde ich jetzt nicht sagen.

Flottenmanagement: Welche nützlichen Ausstattungspakete bietet Škoda für die Flotte – gibt es spezielle Business-Pakete oder Modelle? Welche weiteren Extras gibt es jetzt oder zukünftig von Škoda für den Fuhrpark?

André Sadowski: Unsere beiden Hauptmodelle Octavia und Superb sind mit Business-Paketen ausgestattet, in die wir alle flottenrelevanten Details integriert haben. Das sind beispielsweise Navigation, Telefon-Freisprecheinrichtung oder Gepäcknetz-Trennwand. Beim Octavia geht das dann von der einfachen Ausstattung bis hin zur großen Navigation mit Assistenzsystemen in drei Abstufungen, beim Superb sind es zwei unterschiedliche Business-Pakete.

Steffen Zöhke: Wir bieten für die businessrelevanten Modelle ein oder mehrere Business-Pakete mit Preisvorteil. Das machen wir immer auch daran fest, wie sich der Verkauf entwickelt und wie das Angebot angenommen wird beziehungsweise was der Flottenmarkt nachfragt.

Flottenmanagement: Welche Dienstleistungen bieten Sie Ihren Flottenkunden, womit gehen Sie auf die unterschiedlichen Bedürfnisse, die innerhalb dieser Zielgruppe variieren, ein? Mit welchen Services stellen Sie die Betreuung über die Laufzeit, die Abwicklung anfallender Reparaturen/Inspektionen oder auch die Finanzierungsmöglichkeiten der Fahrzeuge sicher?

Steffen Zöhke: Da haben wir natürlich mit unserem Konzerndienstleister, der Volkswagen Financial Services AG in Braunschweig, den größten Dienstleister im Rücken. Damit haben wir alle Angebote, die ein Gewerbekunde heute fordert, zur Verfügung: Leasing in allen Varianten, Finanzierung, Wartung & Verschleiß, Aktionstarife, Versicherung – wir können hier alles anbieten.

Flottenmanagement: Welche Ziele haben Sie sich mittel- und langfristig gesetzt; was wollen Sie mit und für Škoda noch erreichen?

André Sadowski:

„In der Angebotsphase ist die Geschwindigkeit das ‚A und O'"

Steffen Zöhke: Als größte Importmarke sind wir schon einige Jahre im Markt unterwegs. Natürlich haben wir aber noch neue Ziele: Wir wollen in Deutschland als große Volumenmarke wahrgenommen werden und müssen daher gerade im gewerblichen Bereich weiter wachsen. Im deutschen Privatmarkt sind wir schon die drittstärkste Marke – im gewerblichen Bereich (noch) nicht, das wird auch schwierig. Nichtsdestotrotz haben wir uns zum Ziel gesetzt, im gewerblichen Bereich weiter zu wachsen – und zwar sowohl bei den sogenannten Small Commercials wie auch im Großkundenbereich. Ich glaube, dass wir noch nicht in jedem Fuhrpark angekommen sind. Die kennen vielleicht die Marke, wissen aber nicht, was die Marke bietet, welche tollen Produkte und Services wir anbieten.

André Sadowski: Wir lösen, wenn die Fuhrparkleiter einmal in unserem Auto sitzen, noch immer einen großen Aha-Effekt aus, weil diese sich eben lange nicht wirklich mit den Entwicklungen der letzten zehn Jahre bei Škoda beschäftigt haben. Dabei sind wir durchaus eine Marke mit langer Tradition: Škoda wird im kommenden Jahr 120 Jahre alt. Wir bauen seit fast 110 Jahren Autos und sind eine der ältesten Automobilmarken der Welt. Škoda versteht sein Handwerk.

Škoda-Flottengeschäft 2013/2014

Verkaufte Einheiten letzten 12 Monate	*40.143 (01.05.2013–30.04.2014, AaK)*
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	*45%*
Verteilung des Flottengeschäfts in %	*Kleinwagen: 13%; Kompaktklasse: 57%; Mittelklasse: 20%; SUV: 10%*
Topseller im Flottengeschäft	*1. Octavia Combi/2. Superb Combi/3. Fabia Combi*
Flottenrelevante Produktneuheiten in den nächsten 12 Monaten	*Fabia/Fabia Combi, Superb*
Anteil Leasing/Kauf in %	*60% Leasingfinanzierung*
Garantiebedingungen	*2 Jahre ohne Kilometerbegrenzung*
Inspektionsintervalle	*flexible Wartungsintervalle, max. 30.000 km oder 2 Jahre*
Kooperationspartner/Banken	*Volkswagen Financial Services AG*
Ansprechpartner Key-Account-Geschäft	*André Sadowski*
Internetseite für Flottenkunden	*durch neue CI gerade im Aufbau*

ROT IST TRUMPF! JETZT AN ÜBER 3.000 STATIONEN.

TESTEN SIE 3 MONATE OHNE CARDGEBÜHR!*

NOVOFLEET – WEIL GÜNSTIG TANKEN EINFACH CLEVER IST.

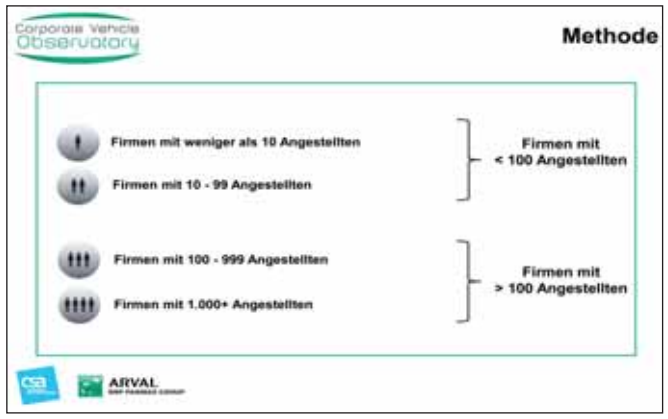
Im markenübergreifenden Niedrigpreis-Tankstellennetz von NOVOFLEET akzeptieren schon mehr als 3.000 Stationen die NOVOFLEET Card. Profitieren auch Sie von der cleveren Flottenkarte und ihren vielfältigen Zusatzservices. Weitere Informationen unter **www.novofleet.com** oder der kostenfreien Serviceline **00800 700 30 200**

*Das Angebot richtet sich ausschließlich an gewerbliche Kunden. Die Cardgebührbefreiung gilt für die ersten 3 Monate ab Genehmigungsdatum (danach 2,– € pro Card/Monat).

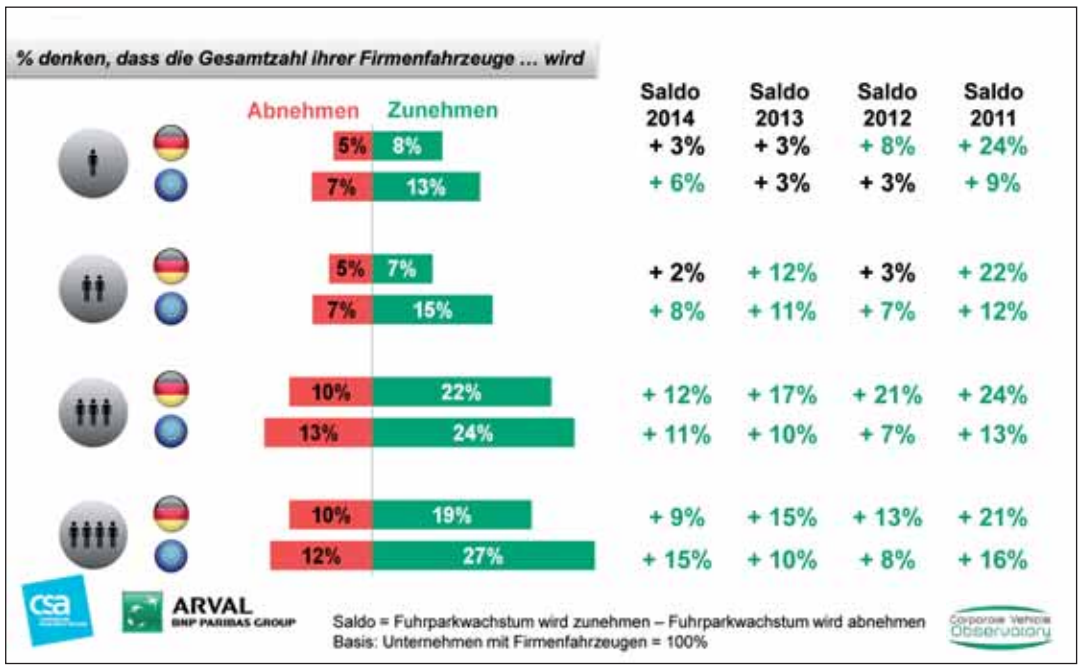
Die clevere Flottenkarte.

Flotten-Trends

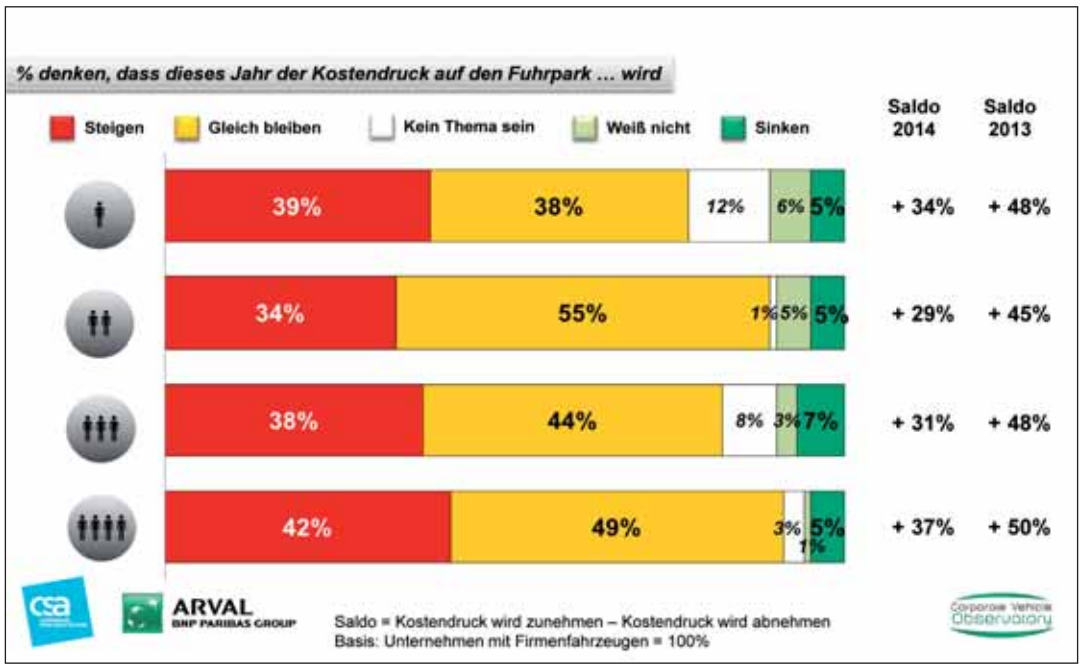
Das 2002 von Arval entwickelte CVO-Fuhrpark-Barometer stellte kürzlich die Flotten-Trends auf Basis ihrer jährlichen Fuhrparkleiter-Befragungen vor. Basis hierzu waren 4.560 Interviews im ersten Quartal des Jahres, 301 davon in Deutschland. Die wichtigsten Trends und Fakten haben wir für Sie zusammengestellt, getrennt nach der Mitarbeiteranzahl in den befragten Unternehmen.



Grafik 1: Wachstumspotenzial der Fuhrparks in den nächsten drei Jahren



Grafik 2: Kosten für den Fuhrpark



Wachstumspotenzial

Die deutschen Fuhrparks werden in den nächsten drei Jahren voraussichtlich weiter wachsen, das ist die überwiegende Meinung der befragten Fuhrparkleiter (Grafik 1). Und: Je größer das Unternehmen, desto mehr wird die Anzahl der Flottenfahrzeuge voraussichtlich zunehmen. Das Auto als Motivations- und Gehaltsumwandlungsinstrument scheint also noch immer hervorragend zu funktionieren, allen Gerüchten und prognostizierten Trends über Carsharing und sonstige alternative Verkehrsmittel zum Trotz. Über alle Fuhrparkgrößen hinweg erwarten rund doppelt so viele Fuhrparkchefs eher eine Zunahme der Firmenfahrzeuge als eine Abnahme derselben.

Der Wachstumstrend zeigt sich dabei über die letzten vier Jahre stabil, wobei auch über den gesamten dargestellten Vierjahreszeitraum die Unternehmen mit über 100 Mitarbeitern stärker und nachhaltiger ihren Fuhrpark vergrößern als die kleineren und kleinsten Firmen. Beachtlich ist, dass in keiner Unternehmensgröße, weder in Deutschland noch in (West-)Europa, durchschnittlich ein Minus zu verzeichnen war.

Kostendruck

Gleichzeitig rechnen knapp 40 Prozent der Fuhrparkmanager jedoch auch mit einem tendenziell deutlich höheren Kostendruck in der Flotte – ebenfalls über alle Fuhrparkgrößen hinweg (Grafik 2). Lediglich gut fünf Prozent aller Befragten erwarteten ein Sinken des Kostendrucks in ihrer Flotte, knapp genauso viele waren sich diesbezüglich unsicher. Die deutliche Mehrheit von gut der Hälfte aller Fuhrparkleiter prognostizierte jedoch, dass der Kostendruck entweder gleich bleibt oder zumindest kein konkretes Thema im Unternehmen sei.

Allerdings zeichnet sich beim Kostendruck zumindest gegenüber dem Vorjahr eine leichte Entspannung ab: 2013 schien der Fokus auf Kostenreduzierungen in den Unternehmen aller Größen doch deutlich höher, als er in diesem Jahr von der Mehrheit erwartet wird.

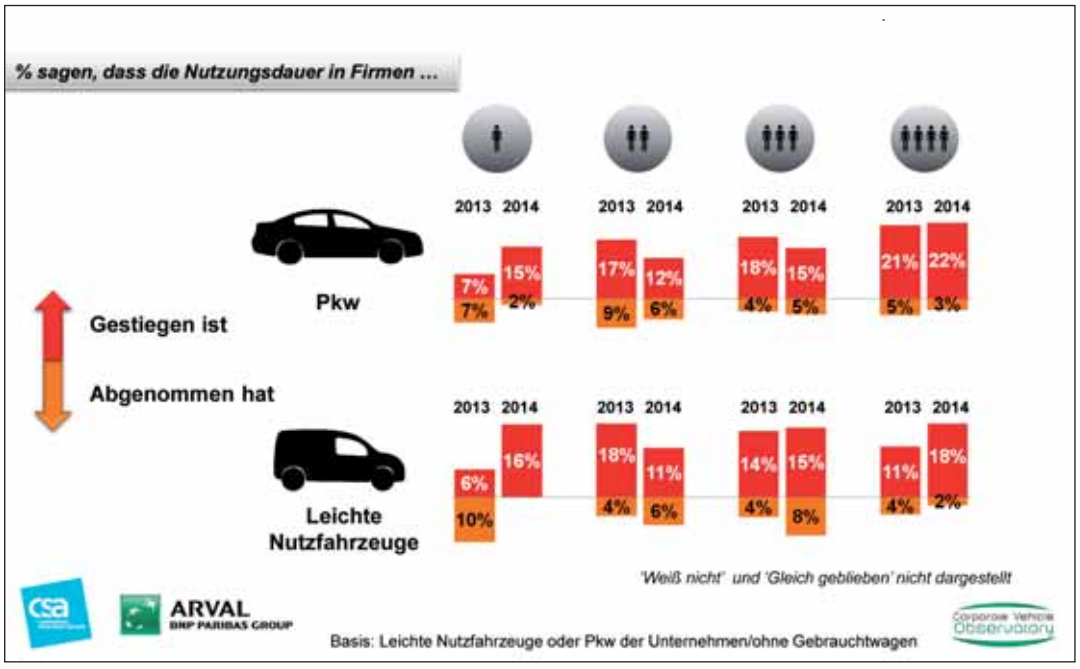
Nutzungsdauer

Downsizing und Downgrading sind unbeliebte Hebel, um im Unternehmen die Fuhrparkkosten zu senken. Im Trend liegt offensichtlich eher die Anpassung der durchschnittlichen Nutzungsdauer der Fahrzeuge. Das macht häufig auch Sinn: Denn moderne Autos sind oft weniger anfällig als früher, und auch die Inspektionsintervalle steigen. Warum also nicht „ganz unauffällig" den Ersatzzeitpunkt um ein paar Monate oder ein Jahr nach hinten schieben? Dann dürfen die Mitarbeiter weiter ihr gewohntes Modell auf Firmenkosten fahren, aber dennoch werden erhebliche Kosten eingespart – solange man es nicht übertreibt, denn irgendwann dreht sich der Effekt.

Insgesamt wurde die durchschnittliche Nutzungsdauer in den befragten Fuhrparks 2014 im zweistelligen Prozentbereich erhöht (Grafik 3) und zwar sowohl bei Pkw als auch bei den leichten Nutzfahrzeugen. Gerade bei den Pkw war der Trend um so deutlicher, je größer das Unternehmen ist. Eine Senkung der durchschnittlichen Nutzungsdauer – sinnvoll etwa, um schneller von neuen, kraftstoffsparenden Motoren oder neuen Assistenzsystemen zu profitieren – war hingegen für recht wenige Unternehmen ein Thema.

Auffällig ist, dass gerade größere Unternehmen eher geneigt sind, die Nutzungsdauer der Pkw anzuheben, während dies vor allem bei kleineren Unternehmen nicht so stark im Fokus zu stehen scheint.

Grafik 3: Entwicklung der durchschnittl. Nutzungsdauer im Vorjahresvergleich



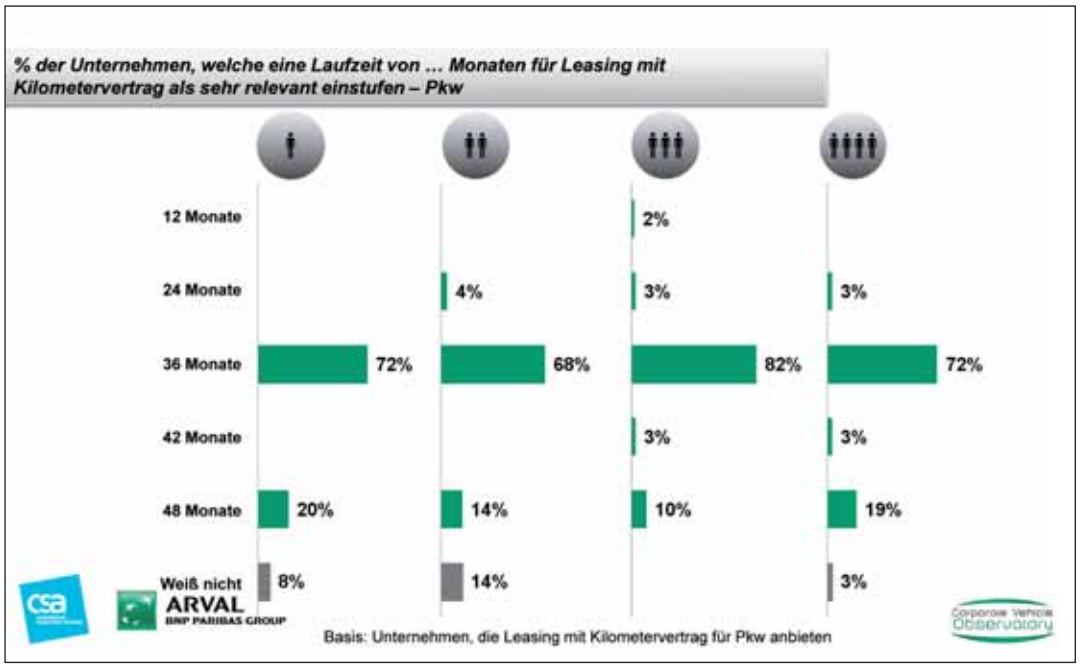
Dafür gibt es bei kleineren Firmen bis 100 Mitarbeiter einen sehr starken Anteil der Unentschlossenen, die bislang offenbar noch überlegen, in welche Richtung sie die Nutzungsdauer ihrer Fahrzeuge modifizieren sollen.

Vertragslaufzeit Leasing

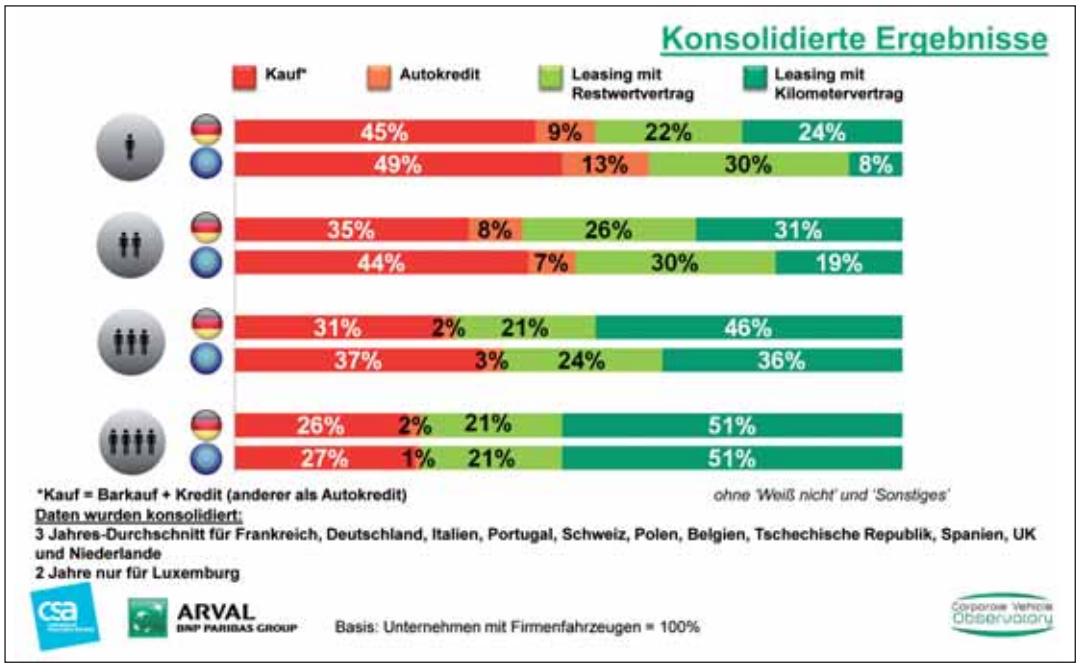
Zu der prognostizierten Laufzeitverlängerung in Unternehmen passt, dass die Fuhrparkleiter Leasingverträge mit Kilometervertrag nur noch durchschnittlich zu knapp drei Vierteln mit dem klassischen 36-Monatsvertrag abschließen wollen (Grafik 4). Knapp 16 Prozent der Befragten tendieren in Richtung 48 Monate, drei Prozent der Fuhrparkleiter – allerdings nur bei größeren Unternehmen ab 100 Angestellten – neigen zu Verträgen mit 42 Monaten Laufzeit. Vertragsdauern von 24 Monaten kommen nur sehr selten, Verträge mit zwölf Monaten fast gar nicht in den Flotten vor.

(Fortsetzung auf S. 42)

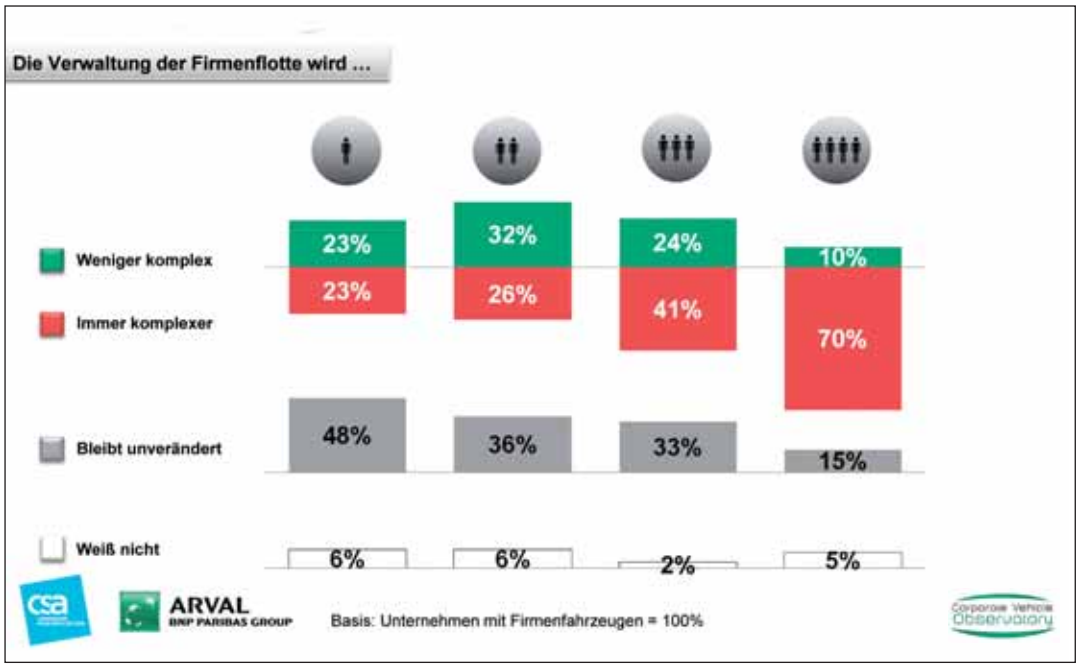
Grafik 4: Erwartete Vertragslaufzeit für Leasing mit Kilometervertrag



Grafik 5: Hauptfinanzierungsmethode



Grafik 6: Verwaltung der Firmenflotte



Erstaunlich ist der hohe Wert von 28 Prozent der Leasingverträge mit einer Laufzeit von 60 Monaten bei Unternehmen mit über 1.000 Mitarbeitern, welche auch weitere acht Prozent ihrer Fahrzeuge über einen Zeitraum von 54 Monaten leasen. Solche Laufzeiten haben ansonsten nur noch Unternehmen mit über 100 Mitarbeitern, bei kleinen und kleinsten Unternehmen kommt eine so lange Leasingdauer quasi gar nicht vor.

Das spricht dafür, dass die großen Unternehmen angesichts ihrer zahlreichen Fahrzeuge wesentlich spitzer kalkulieren und offenbar auch in der Lage sind, eine Laufzeitverlängerung intern leichter durchzusetzen.

Denn eine längere Vertragslaufzeit beziehungsweise Nutzungsdauer kann schnell in geringere Mitarbeitermotivation umschlagen – letztlich zahlt der Mitarbeiter, bei erlaubter Privatnutzung und der üblichen Ein-Prozent-Regelung, für „seinen" Dienstwagen auch privat einen nicht unerheblichen Nettobetrag aus seiner Kasse und erwartet dafür natürlich auch einen angemessenen Gegenwert mit möglichst stets neuester Technologie.

Finanzierungsmethode

Die hauptsächliche Finanzierungsmethode in den Fuhrparks ist offenbar direkt proportional zur Unternehmensgröße (Grafik 5). Die Faustregel lautet: Je kleiner das Unternehmen, desto eher werden die Fahrzeuge gekauft, größere Unternehmen neigen eher zum Leasing. Dies gilt, das zeigt die Grafik 5 deutlich, übrigens nicht nur in Deutschland, sondern im Durchschnitt in allen befragten europäischen Ländern gleichermaßen.

Der klassische Autokredit spielt in der Flotte bei den Finanzierungsformen keine Rolle und wenn, dann nur bei kleineren Unternehmen.

Größere Firmen bevorzugen Leasingverträge mit Kilometervertrag, kleinere Unternehmen präferieren Leasingverträge mit Restwertvertrag. Der hohe Anteil bei der Finanzierungsform „Kauf" bedeutet übrigens nicht, dass diese Unternehmen die Fahrzeuge komplett aus Eigenmitteln finanzieren: Diese Antwort beinhaltet auch die Kreditfinanzierung über beispielsweise die eigene Hausbank.

Wie sehr sich interne Prozesse in Europa anzugleichen scheinen, sieht man sehr schön bei den großen Unternehmen mit über 1.000 Mitarbeitern: Hier beträgt die Abweichung zwischen durchschnittlichen deutschen und gesamt(west-)europäischen Unternehmen gerade einmal ein Prozent. Auch bei Unternehmen zwischen 100 und 1.000 Mitarbeitern sind die Unterschiede in der Finanzierungsform im europäischen Vergleich weit geringer als bei kleineren und kleinsten Firmen.

Verwaltungsprozesse

Je größer die eigene Fahrzeugflotte, desto schwieriger wird offensichtlich die Verwaltung derselben (Grafik 6). Bei Großunternehmen mit über 1.000 Mitarbeitern erwarten immerhin 70 Prozent der Fuhrparkleiter, dass die Verwaltung

ihrer Flotte immer komplexer wird, bei kleinen Unternehmen bis 100 Mitarbeiter sind das im Schnitt nicht einmal ein Viertel. Im Gegenteil: Bei Unternehmen zwischen 11 und 100 Mitarbeitern erwartet die Mehrheit der Befragten sogar, dass die Flottenverwaltung künftig einfacher wird.

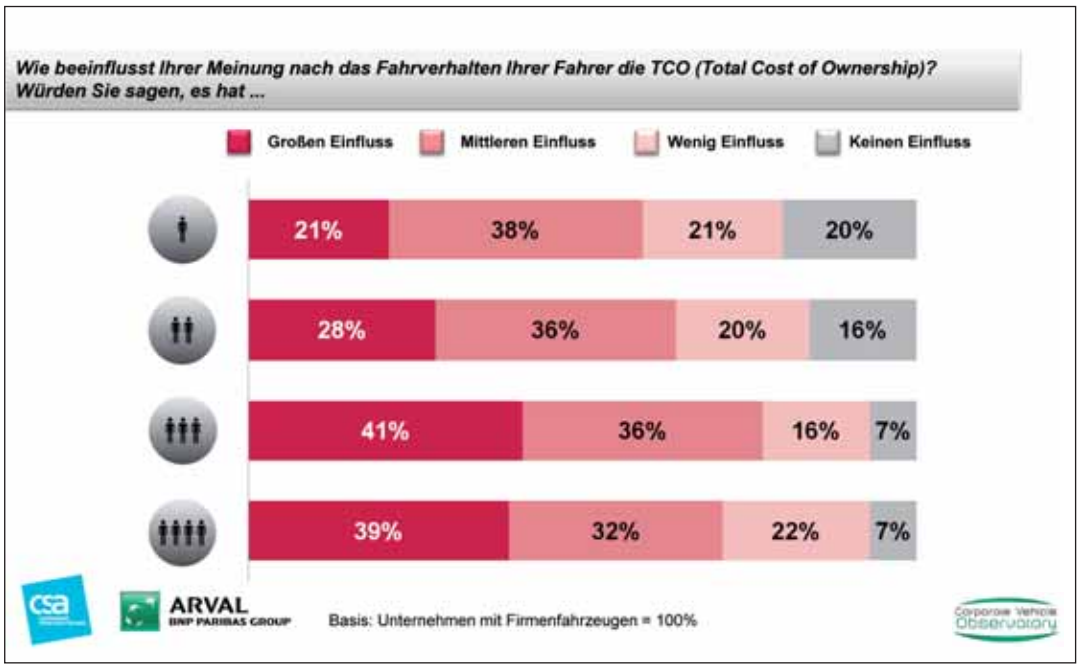
Der Anteil der Firmen, die eine gleichbleibende Komplexität in den Verwaltungsprozessen erwarten, ist um so geringer, je größer das Unternehmen ist.

Nutzerbedingte Kosten

TCO, die Total Cost of Ownership, haben sich als Bewertungskriterium in der Flotte weitgehend durchgesetzt. Aber nicht nur die Auswahl des optimalen Fahrzeugs hat einen großen Einfluss auf die Gesamtkosten, auch der Fahrer selbst und sein jeweiliger Fahrstil sind ein wesentlicher Kostenfaktor. Das betrifft nicht nur den Kraftstoffverbrauch, sondern abhängig von der Fahrweise auch alle anderen Verschleißkosten wie Bremsen, Reifen oder Anzahl der Bagatellschäden.

Diese Erkenntnis hat sich vor allem in größeren Unternehmen mit über 100 Mitarbeitern durchgesetzt: Hier gaben durchschnittlich 40 Prozent der Fuhrparkleiter an, dass das Fahrverhalten der Fahrer großen Einfluss auf die TCO hat, weitere 34 Prozent votierten zumindest für mittleren Einfluss (Grafik 7). Bei kleinen Unternehmen bis 100 Mitarbeiter hingegen waren durchschnittlich sogar noch 18 Prozent der Befragten der Meinung, dass das Fahrverhalten der Mitarbeiter überhaupt keinen Einfluss auf die Kosten hätte, weitere 20 Prozent tippten auf „wenig Einfluss“. Das mag natürlich auch daran liegen, dass größere Unternehmen eher professionell geschulte Fuhrparkleiter im Einsatz haben, während bei kleineren Firmen das Flottenmanagement oft der Chef, seine Sekretärin oder der Einkäufer „nebenbei“ mitmachen – und sich aus Zeit- oder Motivationsgründen eben nicht so tief mit der Materie befassen.

Grafik 7: Einfluss von Fahrverhalten auf die TCO

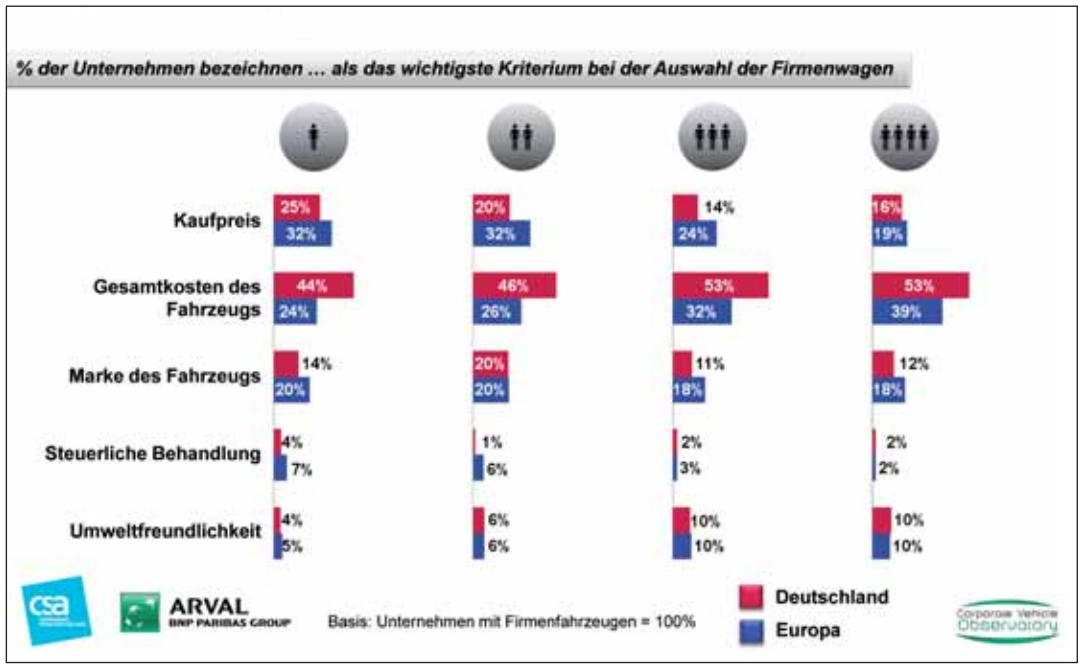


Fahrzeugauswahl

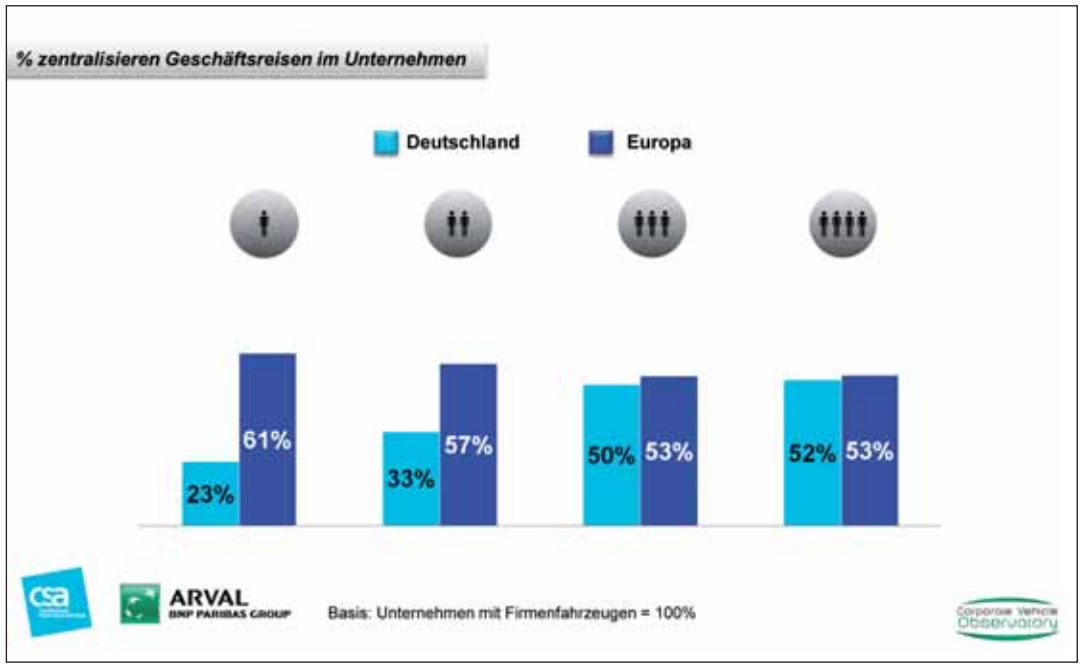
Die TCO als Hauptbewertungskriterium von Flottenfahrzeugen hat sich in Deutschland viel stärker durchgesetzt als im Rest von Europa (Grafik 8). Quer über alle Firmengrößen entscheiden in Deutschland rund die Hälfte aller Befragten hauptsächlich auf Basis der Gesamtkosten eines Fahrzeugs, welches davon in der Firma zum Einsatz kommen sollen. Bei großen Unternehmen ist das noch etwas stärker ausgeprägt, aber die Tendenz ist überall klar.

(Fortsetzung auf S. 44)

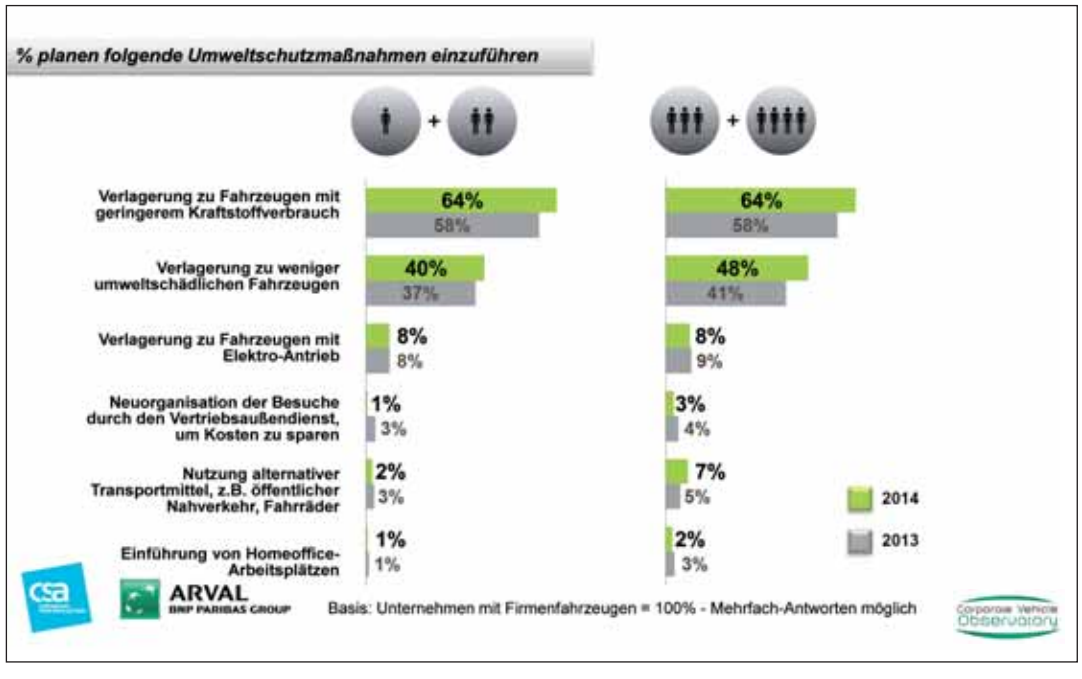
Grafik 8: Hauptkriterium bei der Auswahl der Firmenwagen



Grafik 9: Zentralisiertes Reise- und Flottenmanagement



Grafik 10: Geplante Umweltschutzmaßnahmen in Bezug auf Firmenfahrzeuge



In Gesamteuropa hingegen ist der reine Kaufpreis noch eher ein Entscheidungskriterium, auch wenn es in Großunternehmen schon etwas ähnlicher ausschaut wie in Deutschland. Lediglich der Kaufpreis entscheidet bei uns durchschnittlich nur noch zu weniger als 20 Prozent über eine Anschaffung. Rund 15 Prozent aller Befragten entscheiden markengebunden über einen Einsatz in der Flotte.

Umweltaspekte spielen bei der Auswahl von Flottenfahrzeugen mit durchschnittlich deutlich unter zehn Prozent noch immer keine wesentliche Rolle – dieser Faktor ist allerdings um so wichtiger, je größer das Unternehmen ist.

Der Faktor Steuer – das ist die gute Nachricht für Herrn Schäuble – ist den allermeisten Fuhrparkleitern zumindest in Deutschland völlig egal bei der Fahrzeugauswahl.

Mobilitätsmanagement

Flottenmanagement führt den Begriff „Mobilitätsmanagement" schon seit Gründung vor über zehn Jahren in seiner Unterzeile, und langsam setzt sich auch in den Unternehmen der Gedanke durch, dass in der Zentralisierung von Reise- und Flottenmanagement noch signifikante Synergiepotenziale zu heben sind.

Deutschland hinkt hier im europäischen Vergleich ausnahmsweise einmal dem Trend deutlich hinterher (Grafik 9): In den befragten europäischen Ländern zentralisieren durchschnittlich 56 Prozent der Unternehmen diese beiden kostenintensiven Bereiche, in Deutschland machen das gerade einmal knapp 40 Prozent.

Vor allem bei den deutschen Unternehmen zeigt sich: Je mehr Mitarbeiter, desto eher wird Reise- und Flottenmanagement ganzheitlich betrachtet. In Gesamteuropa gibt es kurioserweise den umgekehrten Trend.

Umweltschutz

In Grafik 8 haben war ja bereits deutlich zu sehen, dass Umweltaspekte nicht das zentrale Kaufkriterium bei Flottenfahrzeugen sind. Daher planen die Unternehmen Umweltmaßnahmen auch eher dann, wenn die Maßnahme gleichzeitig Geld spart oder zumindest keines kostet (Grafik 10).

Deshalb ist die Hauptmaßnahme in Sachen Umweltschutz mit deutlichem Abstand die Verlagerung zu Fahrzeugen mit geringerem Kraftstoffverbrauch: 64 Prozent der Befragten sehen das, über alle Unternehmensgrößen hinweg, als die geeignete Maßnahme an.

Immerhin noch acht Prozent der Unternehmen tendieren zu Elektrofahrzeugen, alternative Verkehrsmittel wie Bus, Bahn oder Fahrrad sind umso weniger in der Planung, je kleiner das Unternehmen ist.

Auch eine alternative Organisation des Außendienstes ist fast nirgendwo ein Thema, ebenso spielen die lange Zeit gehypten Heimarbeitsplätze offenbar kaum noch eine Rolle.

Nonplusultra

Saubere Leistung:
der Audi A6 Avant 2.0 TDI ultra* mit 4,6 l/100 km.

Weniger ist manchmal mehr – vor allem, wenn es um schonenden Umgang mit Ressourcen geht. Sein effizienter Motor*, die konsequente Leichtbautechnologie und die verbesserte Aerodynamik ermöglichen dem Audi A6 Avant 2.0 TDI ultra einen Verbrauch von nur 4,6 l/100 km und einen CO_2-Ausstoß von nur 119 g/km. Dies kommt nicht nur der Natur, sondern auch den Betriebskosten zugute – und macht das derzeit sparsamste Fahrzeug der gesamten Modellreihe zum idealen Dienstwagen für umweltbewusste Unternehmen, die Wert auf hochwertiges Design und Audi A6-typischen Fahrspaß legen.

*Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 5,3; außerorts 4,1; kombiniert 4,6; CO_2-Emissionen in g/km: kombiniert 119.

Audi
Vorsprung durch Technik

Urlaubszeit ist Reisezeit!

Wenn die Urlaubszeit beginnt, hält es die allerwenigsten Deutschen in den eigenen vier Wänden. Laut einer Studie der Forschungsgemeinschaft Urlaub und Reisen (FUR) „fahren" 77,9 Prozent aller Bundesbürger in Urlaub. Die meisten von ihnen verreisen mit dem Auto. Für viele Dienstwagennutzer käme bei der nächsten Urlaubsfahrt prinzipiell auch der Firmenwagen infrage. Dabei sollten allerdings einige wichtige Punkte beachtet werden.

Dienstwagennutzung

Zunächst muss natürlich die Privatnutzung an sich geklärt sein: Gibt es Einschränkungen bei der Nutzung im Urlaub? Darf der Wagen nur im Inland bewegt werden? Wer darf das Fahrzeug überhaupt führen? In der Regel betreffen diese Fragen nur Fahrzeuge, die auch zur privaten Nutzung dem Mitarbeiter überlassen worden sind. Dienstwagen als reine Arbeitsmittel ohne Bezug zum Arbeitsentgelt des Mitarbeiters kommen für eine Urlaubsfahrt des Arbeitnehmers nicht infrage. Der zur Privatnutzung überlassene Dienstwagen hingegen gehört zum Arbeitsentgelt dazu und darf daher prinzipiell auch im Urlaub genutzt werden. Denn die Lohnzahlungen gehen ja auch während der Urlaubszeit weiter. Doch Ausnahmen bestätigen bekanntlich die Regel: In manchen Fällen darf das Unternehmen die zum Arbeitsentgelt gehörenden Sachbezüge, einschließlich des Dienstwagens, für die Dauer des Urlaubs einziehen, wenn eine entsprechende Ausgleichszahlung an den Arbeitnehmer erfolgt. Dazu muss eine Widerrufsklausel im Überlassungsvertrag vorhanden sein. Die Ausgleichszahlung muss von dem Arbeitnehmer anstelle des geldwerten Vorteils versteuert werden.

Darüber hinaus sollte aus Sicht des Arbeitgebers im Dienstwagenüberlassungsvertrag bereits der Abschluss einer Haftungsausschlusserklärung für die in häuslicher Gemeinschaft lebenden Familienangehörigen oder Lebenspartner festgeschrieben sein, um das Unternehmen im Schadenfall zu entlasten. Außerdem kann im Überlassungsvertrag auch die Übernahme der Tankkosten durch den Arbeitnehmer bei der Nutzung im Urlaub geregelt werden.

Doch nicht allein die private Nutzung des Dienstwagens bedarf seitens des Unternehmens einer genauen Regelung, auch die Auslandsfahrt sollte im Dienstwagenüberlassungsvertrag geklärt werden. Der Arbeitnehmer sollte hierbei darauf achten, dass es keine geografische Einschränkung der Nutzung gibt. Das Unternehmen kann beispielsweise die geschäftliche und private Nutzung des Dienstwagens auf das Inland beschränken, um so den Verschleiß des Fahrzeugs für private Zwecke zu minimieren. In diesem Fall muss das Unternehmen dann auch keine Ausgleichszahlungen leisten, weil die gesamte Nutzung (auch die berufliche) auf Deutschland beschränkt ist.

Sollte keine dezidierte Regelung für Urlaubsfahrten im Überlassungsvertrag, der Car Policy oder dem Arbeitsvertrag bestehen, empfiehlt es sich, vor Antritt der Reise eine schriftliche Genehmigung für die Auslandsfahrt von dem Arbeitgeber einzuholen. Diese schriftliche Vollmacht des Arbeitgebers, dient der eigenen Absicherung und ist zugleich ein Beleg für die Nutzungserlaubnis des Fahrers im Ausland. Gerade im Falle eines Diebstahls des Wagens oder bei einem Unfall kann so nachgewiesen werden, dass der Fahrer das Fahrzeug auch tatsächlich nutzen durfte. Es ist hilfreich, die Auslandsvollmacht in mehreren Sprachen einzupacken, damit Kommunikationsprobleme von vornherein ausgeschlossen werden können. Eine Formularvorlage für eine solche Vollmacht kann beispielsweise beim ADAC oder auch auf Allianz Autowelt heruntergeladen werden.

Auslandsversicherung

Bei der Vorbereitung auf den langersehnten Urlaub mit dem Auto sollte an vieles gedacht werden, denn die Länder haben zum Teil sehr unterschiedliche gesetzliche Regelungen. In Dänemark muss beispielsweise ein Feuerlöscher mit an Bord sein und bei unseren Nachbarn in Belgien ist das Rauchen am Steuer verboten. Diese Sonderrege-

lungen hat man nicht unbedingt im Hinterkopf, wenn man auf fremden Straßen unterwegs ist. Auch die Frage nach Reservekanistern im Kofferraum ist in Europa sehr unterschiedlich geregelt. Doch Unwissenheit schützt bekanntlich vor der Strafe nicht, daher sollte man vor Reiseantritt eine gründliche Recherche über die Rechtslage im Urlaubsland durchführen. Dabei ist unbedingt auch an den Versicherungsschutz des Fahrzeugs zu denken. Denn die Regulierung eines Schadenfalls im Ausland kann unter Umständen eine komplizierte Angelegenheit werden. Bei einem Termin mit dem jeweiligen Versicherungsvertreter sollten daher die wichtigsten Dinge vorab geklärt werden, um einen entspannten Start in den Urlaub zu ermöglichen.

Zunächst sollte in diesem Zusammenhang die Anerkennung der Versicherung des Fahrzeugs im Ausland gewährleistet sein. Es empfiehlt sich die Mitführung der sogenannten Grünen Karte (Internationaler Versicherungsnachweis für Kraftfahrer), vor allem, wenn die Reise in ein Land außerhalb der Europäischen Union geht. Innerhalb der Grenzen des europäischen Staatenverbunds ist durch die Einführung der EU-Kennzeichen ein hinreichender Versicherungsnachweis bereits am Auto befestigt. Eventuell ist es für Unternehmen sinnvoll, die Mitführung der Grünen Karte bereits im Überlassungsvertrag festzuschreiben, um so auf der sicheren Seite zu sein.

Allgemein muss mit der Versicherung geklärt werden, ob geografische Erweiterungen des Versicherungsschutzes außerhalb der EU möglich sind. Meist werden dafür Prämienaufschläge fällig. Neben dem Nachweis einer gültigen Kfz-Versicherung sollte sich der Fahrer frühzeitig über die gesetzlichen Mindestdeckungssummen der Versicherung im jeweiligen Land informieren. Denn selbst in den Ländern der Europäischen Union unterscheiden sich die Deckungsrahmen erheblich. Unter Umständen hat der Reisende im jeweiligen Land keinen ausreichenden Versicherungsschutz. Eine Übersicht der unterschiedlichen Deckungssummen findet sich auf der Seite des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. *(www.versicherung-und-verkehr.de)*. Bei langen Fahrten gemeinsam mit der Familie ist es gegebenenfalls sinnvoll, einen weiteren Fahrer temporär eintragen zulassen. Dies ist in der Regel gegen einen Aufpreis bei den Versicherungen möglich.

Zuletzt kann der Abschluss eines Auslandsschutzbriefes als Ergänzung zu den bestehenden Versicherungen sinnvoll sein, um den Dienstwagen samt dessen Insassen abzusichern und im Schadenfall schnelle finanzielle und logistische Hilfe zu bekommen. Ist dies nicht bereits durch den Arbeitgeber geschehen, kann auch der Arbeitnehmer einen solchen Schutzbrief abschließen. Neben den großen Versicherungsgesellschaften bieten auch Autofahrerorganisationen wie der ADAC solche Auslandsschutzbriefe an. Hier gilt es zu vergleichen, denn das Preis-Leistungs-Verhältnis ist unterschiedlich.

Sollte dann doch ein Unfall geschehen, gilt das Recht des Landes, in dem der Schaden sich ereignet hat, es sei denn, beide Unfallbeteiligten kommen aus demselben Rechtskreis. Daher ist es vorteilhaft, wenn man sich zuvor die wichtigen Telefonnummern notiert hat. Eine davon ist die des Zentralrufs. Dort wird man zu dem jeweiligen Regulierungsbeauftragten vermittelt. Jede Autoversicherung hat in den beteiligten Ländern einen deutschen Regulierungsbeauftragten, der den Unfall bearbeitet und auch bei der Auszahlung der Geldansprüche hilft. Der Zentralruf der Autoversicherer ermittelt nach einem Unfall innerhalb der EU sowie in Norwegen, Island, Liechtenstein und der Schweiz die gegnerische Versicherung. Dazu muss der Anrufer lediglich das Kennzeichen des Unfallgegners, das Unfalldatum und das jeweilige Land nennen. Die Schadenregulierung kann so relativ unkompliziert aus dem Ausland eingeleitet werden.

Fazit

Die rechtliche Regelung von Urlaubsfahrten ist von Unternehmerseite entweder im Überlassungsvertrag, im Arbeitsvertrag oder in der Car Policy zwingend erforderlich. Denn nur so herrscht rechtliche Klarheit in der Frage nach der Nutzung des Dienstwagens im Urlaub. Von Arbeitnehmerseite gilt es, vor Antritt des Urlaubs genau zu prüfen, was der Arbeitgeber in Bezug auf den Dienstwagen gestattet und was nicht. Gegebenenfalls müssen hier Erweiterungen der Versicherungsleistungen und Zusatzversicherungen wie ein Auslandsschutzbrief in Erwägung gezogen werden.

Trotz EU-Kennzeichen kommt man oftmals nicht um eine zusätzliche „Grüne Karte“ herum

Sycada

Elektronisches Fahrtenbuch

Versicherungstelematik

SYCADA.GREEN
Sustainable Mobility

Verbrauchsoptimierung

Elektromobilität

Ihr Partner im (grünen) Flottenmanagement

Sycada Deutschland GmbH
www.sycada.com
www.sycada-green.com
+49 89 550616-0

Die Themen Gesundheit und Sicherheit in der Flotte sind dem Fuhrparkleiter vor allem durch präventive Maßnahmen bekannt. Die UVV-Prüfung, Seminare zur Ladungssicherung oder auch die Kontrolle von Lenkzeiten zielen darauf ab, den Arbeitsplatz hinter dem Steuer möglichst sicher zu gestalten. Was jedoch als Risikoquelle häufig vergessen wird, sind akut auftretende Krankheitsfälle wie beispielsweise eine harmlose Erkältung oder Heuschnupfen. Auch hier muss der Flottenverantwortliche einige Dinge beachten.

Gesundheits-Check

Allergie, Erkältung und Diabetes

Wenn die warme Jahreszeit beginnt, flüchtet so mancher Allergiker gerne in den Dienstwagen. Der Grund dafür ist der Pollenfilter der Klimaanlage. Die Luft, die aus den Düsen strömt, ist nicht nur angenehm kühl, sondern eben auch frei von Pollen. Gerade wurde die neue C-Klasse von Mercedes-Benz mit dem Qualitätssiegel der Europäischen Stiftung für Allergieforschung (ECARF) ausgezeichnet, weil sie durch eine sehr geringe Innenraumemission besonders allergikerfreundlich ist.

Der Pollenfilter im Innenraumbelüftungssystem des Fahrzeugs hat tatsächlich einen nicht unerheblichen Sicherheitsaspekt: Denn Allergieattacken mit tränenden Augen, Niesanfällen und unter Umständen auch Atemnot beeinträchtigen den Fahrer erheblich. Die Zahl der Allergiker nimmt jährlich zu, dabei ist der sogenannte Heuschnupfen eine der häufigsten Allergien in Deutschland. Laut einer Befragung des Online-Portals AutoScout24 leiden etwa ein Drittel der deutschen Autofahrer unter Heuschnupfen. Damit der Dienstwagen auch weiterhin ein pollenfreier Rückzugsort bleibt, ist es wichtig, dass der Filter regelmäßig ausgetauscht wird – am besten alle sechs Monate. Der Fahrer sollte darüber hinaus darauf achten, mit geschlossenem Fenster zu fahren und den Innenraum häufig zu säubern. Trotz dieser Vorsichtsmaßnahmen kommen starke Allergiker meist nicht umhin, Medikamente zur Linderung der allergischen Reaktionen zu nehmen. Etwa 40 Prozent der Heuschnupfenpatienten greifen auf verschiedene Medikamente zurück. Diese Antihistaminika können jedoch unter Umständen die Fahrtauglichkeit einschränken, denn viele verursachen Müdigkeit und führen zu Konzentrationsschwächen. Daher empfehlen Verkehrsmediziner, die Medikamente am Abend einzunehmen.

Generell wird die Beeinträchtigung der Fahrtauglichkeit des Fahrers durch Medikamente allzu oft unterschätzt. Besonders wenn die Arznei aus der privaten Hausapotheke selbst verschrieben worden ist. Etwa fünf Prozent aller in Deutschland zugelassenen Medikamente wirken sich negativ auf die Fahrtauglichkeit aus. Darunter sind auch herkömmliche Mittel gegen Allergien, Bluthochdruck, Herzkrankheiten, Magen-Darm-Erkrankungen und Erkältung. Eine Nebenwirkung der meisten Medikamente ist Müdigkeit, in manchen Fällen treten auch Schwindel, Übelkeit, Sehstörungen, Konzentrationsschwäche oder starke Blutdruckschwankungen auf. Zudem führt die Linderung der Krankheitssymptome dazu, dass man sich fahrtüchtiger fühlt, als man vielleicht ist. Der Fahrer sollte sich daher immer über die Nebenwirkungen der Medikamente auf dem Beipackzettel informieren. Darüber hinaus bietet der Deutsche Verkehrssicherheitsrat *(www.dvr.de/medikamente/)* eine gute Informationsübersicht zum Thema Medikamenteneinfluss im Straßenverkehr.

Die Erkältung im Winter oder der Allergieanfall im Frühjahr sind akut auftretende Krankheiten. Diabetes hingegen begleitet den Betroffenen ein Leben lang. Dennoch ist auch hier die Gefahr einer plötzlichen Unterzuckerung und damit verbundenen Bewusstlosigkeit nicht ausgeschlossen. Daher wird auch ein ärztliches Attest verlangt, sollte ein Diabetiker einen Berufsführerschein machen wollen. Autofahrer mit Diabetes sollten immer Traubenzucker in Griffnähe bereithalten, um eine eventuell drohende Ohnmacht hinter dem Steuer zu verhindern. Ohne die regelmäßige Kontrolle des Blutzuckerwertes vor Antritt einer Fahrt besteht zudem die Gefahr des Führerscheinverlustes, sollte ein Unfall aus einer Unterzuckerung des Verkehrsteilnehmers entstanden sein.

Teilschuld

Die Frage, die sich nun vermutlich die meisten Fuhrparkleiter stellen, ist: Wer haftet, sollte doch einmal ein Unfall mit dem Dienstwagen nachweislich unter Medikamenteneinfluss geschehen? Ab wann kann ein Fuhrparkleiter mit haftbar gemacht werden, sollte ein Kollege krankheitsbedingt einen Verkehrsunfall verursachen? In solchen Fällen ist eine Mithaftung des Fuhrparkverantwortlichen durchaus nicht ausgeschlossen. Waren bei Schadenfällen oder gar Unfällen mit dem Dienstwagen Arzneimittel oder Alkohol im Spiel, trifft den Flottenmanager unter Umständen eine Teilschuld. Denn das Unternehmen als Fahrzeughalter trägt nach dem Strafgesetzbuch (§ 14 Abs. 1) die Verantwortung dafür, dass der Fahrer eines Firmenwagens auch fahrtüchtig ist. Da in den meisten Fällen ein Flottenmanager delegiert worden ist, kann dieser als Sekundärverantwortlicher ebenfalls im Falle eines Verstoßes oder Unfalls herangezogen und bestraft werden.

Die Voraussetzung hierfür ist allerdings, dass der Flottenverantwortliche im jeweiligen Einzelfall Kenntnis davon hat, dass der Fahrer Medikamente zu sich genommen hat. Ähnlich wie beim Alkoholkonsum auf der Weihnachtsfeier ist der Fuhrparkmanager nur dann dazu verpflichtet, die Autoschlüssel des Betreffenden einzukassieren, wenn offensichtliche Ausfallerscheinungen des Dienstwagenfahrers zu erkennen sind. Der Fahrer indes ist nicht verpflichtet, über die Einnahme von Medikamenten Auskunft zu erteilen.

Hyundai i40

5 Jahre Garantie.
Auch für Begeisterung.

HYUNDAI Leasing
Full-Service-Leasing
Ab 194,– € mtl.[1]

Egal auf welches Ziel Ihr Unternehmen auch hinsteuert: Ihr Fuhrpark leistet einen entscheidenden Beitrag dazu – mit dem Hyundai i40. Inklusive 5 Jahre Fahrzeug-Garantie ohne Kilometerbegrenzung. 5 Jahre Mobilitätsgarantie. Und 5 Sicherheitschecks. Im Ergebnis: ein halbes Jahrzehnt reibungsloses und kosteneffizientes Flottenmanagement. Vereinbaren Sie am besten gleich schnell und direkt einen Probefahrttermin mit Ihrem Hyundai Fleet Center (Telefon: +49 69 380 767 379, E-Mail: fleet@hyundai.de) – und lassen Sie sich begeistern.

HYUNDAI | NEW THINKING. NEW POSSIBILITIES.

FIFA WORLD CUP Brasil 2014

5 JAHRE* GARANTIE OHNE KILOMETER-BEGRENZUNG*

Kraftstoffverbrauch kombiniert: 7,7–4,3 l/100 km; CO2-Emission kombiniert: 179–113 g/km; Effizienzklasse: D–A+.

Abbildung ähnlich, Fahrzeug enthält z. T. aufpreispflichtige Sonderausstattung. 1Freibleibendes Leasingangebot von Hyundai Leasing, ein Produkt der ALD AutoLeasing D GmbH (Nedderfeld 95, D-22529 Hamburg). Alle Angebotspreise verstehen sich zzgl. MwSt. Dieses Angebot ist nur für Gewerbekunden gültig. Überführungskosten werden extra berechnet. Monatliche Leasingrate für den i40 Kombi 1.7CRDi Comfort (Kraftstoffverbrauch innerorts: 5,5 l/100 km, außerorts: 4,2 l/100 km, kombiniert: 4,6 l/100 km; CO2-Emission: 122 g/km; Effizienzklasse: A.): 194 EUR inklusive Technik-Service (inklusive Wartungen und Verschleißreparaturen) mit einer Laufzeit von 36 Monaten und bei einer Gesamtlaufleistung von 30.000 km sowie 0 EUR Sonderzahlung. Änderungen und Irrtümer vorbehalten. *5 Jahre Fahrzeug- und Lack-Garantie ohne Kilometerbegrenzung sowie 5 Jahre Mobilitäts-Garantie mit kostenlosem Pannen- und Abschleppdienst (gemäß den jeweiligen Bedingungen); 5 kostenlose Sicherheits-Checks in den ersten 5 Jahren gemäß Hyundai Sicherheits-Check-Heft. Für Taxen und Mietfahrzeuge gelten modellabhängige Sonderregelungen.

Hätten Sie's gewusst?

Eigentlich kennen wir uns alle gut aus im Straßenverkehr. 90 Prozent der Autofahrer geben in Umfragen regelmäßig an, dass sie sich selbst zu den zehn Prozent der besten Fahrzeuglenker zählen. Aber Verkehrsregeln ändern sich, die theoretische Prüfung ist oft lange her, und es gibt viele kleine Gemeinheiten im Verkehrsrecht – diese beleuchten wir in unserer neuen Rubrik. Darf ein Fußgänger einen Parkplatz blockieren, und ist der alte Spruch „Wer auffährt, ist immer Schuld" wirklich immer richtig? Dies und mehr gibt es in jeder Ausgabe des Flottenmanagement.

Darf eine Person als Fußgänger einen Parkplatz frei sperren?

Angesichts der Tatsache, dass in den Städten zu Stoßzeiten 40 oder sogar mehr Prozent des Verkehrsaufkommens Parksuchverkehr ist, werden Parkplätze zu einem begehrten Gut. Nicht selten kochen dabei die Emotionen hoch, wenn es für eine freie Parklücke mehrere Interessenten gibt.

Eine beliebte Methode, sich eine solche Parklücke zu sichern, ist das Vorausschicken des Beifahrers oder anderer Personen, die diese dann gegen andere Parkinteressenten verteidigen (sollen). In § 12 Absatz 5 der StVO steht klar geschrieben: „An einer Parklücke hat Vorrang, wer sie zuerst unmittelbar erreicht (...)." Das gilt auch für den Fall, dass man zuerst vorbeifährt, um dann rückwärts einzuparken, oder wenn man darauf wartet, dass eine Parklücke erst frei wird.

Interessant ist, dass der Vorrang an die Fahrtrichtung gekoppelt ist: Selbst wenn auf der gegenüberliegenden Seite jemand eher da war, so hat der Fahrer in Fahrtrichtung der Parklücke Vorrang. Das gilt deshalb, weil von der gegenüberliegenden Seite nicht unmittelbar eingeparkt werden kann und der Vorrang nicht zu einem „Kampf um den Parkplatz" eskalieren darf.

Wenn nun ein Fußgänger die Parklücke frei sperrt, so liegt eine Behinderung, aber keine Nötigung vor, da er den Fahrer des behinderten Fahrzeugs nicht zu einem unangemessenen Handeln veranlasst. Aufgrund der Behinderung begeht der Fußgänger allerdings eine Ordnungswidrigkeit.

Dem so behinderten Fahrer ist es dann sogar erlaubt, mit sanftem „Wegdrängeln" den Fußgänger aus der Parklücke zu vertreiben. Durch wiederholtes Anhalten sollte er dem Fußgänger dabei die Zeit lassen, sich zu entfernen. Wer allerdings in rücksichtsloser Weise auf den Fußgänger zu- beziehungsweise diesen anfährt und ihn womöglich verletzt, begeht eine strafbare Nötigung.

Wann ist der Einsatz der Warnblinkanlage erlaubt?

Die Benutzung des Warnblinklichtes wird in § 16 Absatz 2 der StVO klar geregelt. Denn anders als Omnibusse beim Ein- und Aussteigen dürfen Pkw die Anlage nur beim Liegenbleiben (§ 15) und beim Abschleppen defekter Fahrzeuge (§ 15a) einschalten. Motorräder dürfen übrigens nicht abgeschleppt werden.

Zudem darf der Warnblinker in Gefahrensituationen eingeschaltet werden. Insbesondere, wenn von einem selbst eine Gefahr ausgeht oder wenn man andere vor einer Gefahr warnen möchte – wie beispielsweise vor einem nahenden Stauende – oder bei besonderes langsamer Fahrt auf Autobahnen oder anderen Straßen mit schnellem Verkehr (siehe „Hätten Sie's gewusst?" in Flottenmanagement 1/2014).

Allerdings wird der Warngedanke häufig falsch verstanden, also beispielsweise beim kurzen Anhalten in einem absoluten Halteverbot, um einen kurzen Einkauf zu tätigen. Man stellt dann vielleicht wirklich eine Gefahr für andere dar, aber das Halteverbot bleibt natürlich in Kraft. Eigentlich wird die Sache durch das Blinklicht insoweit schlimmer, als dass man nicht nur verboten geparkt, sondern die Warnblinkanlage auch noch unerlaubt eingesetzt hat.

Wie ist die Schuldfrage bei Auffahrunfällen geregelt?

Auffahrunfälle gehören praktisch zum alltäglichen Verkehrsgeschehen. Jeder zehnte Unfall mit Personenschäden geht auf zu dichtes Auffahren zurück. Bei der Schuldfrage gerät natürlich immer zuerst der Auffahrende in den Fokus. Allerdings hat bei Unfällen generell derjenige Schuld, der vorsätzlich oder fahrlässig gegen Verkehrsregeln verstößt und dadurch einen Unfall verursacht.

Schaut man in § 4 Absatz 1 der StVO, so steht dort: „Der Abstand zu einem Vorausfahrenden muss in der Regel so groß sein, dass auch dann hinter diesem gehalten werden kann, wenn plötzlich gebremst wird. Wer vorausfährt, darf nicht ohne zwingenden Grund stark bremsen." Nun gibt es ja für den Sicherheitsabstand zum Vorausfahrenden die Faustregel des „halben Tachoabstandes" („2-Sekunden-Weg"). Dies gilt allerdings für gewöhnliche Verhältnisse. Bei witterungsbedingten schlechten Sichtverhältnissen muss der Abstand größer sein, im Großstadtverkehr kann er kleiner sein (etwa drei Pkw-Längen).

Eine Gefährdung des Vorausfahrenden ist dann anzunehmen, wenn der Zeitabstand nicht nur sehr kurze Zeit geringer als 0,8 Sekunden ist, also unterhalb der Hälfte des Sicherheitsabstandes. Besonders gerne missachtet und daher hervorzuheben ist, dass beim Einscheren nach einem Überholvorgang der Sicherheitsabstand auch nach hinten eingehalten wird.

Nach erstem Anschein hat zwar der Auffahrende Schuld, der Vorausfahrende darf aber nur stark bremsen, wenn als zwingender Grund eine ernste Gefahr vorliegt oder nachfolgender Verkehr gar nicht oder in ausreichend großem Abstand existiert. Nicht zwingende Gründe sind beispielsweise das zu späte Erkennen einer Parklücke (siehe oben), das plötzliche Erkennen eines Blitzers und eine kurze Beeinträchtigung der Sicht durch Spritzwasser. Bei Kleintieren ist scharfes Bremsen nur erlaubt, wenn keine Gefährdung von Menschen oder bedeutenden Sachwerten entsteht. Ein in kurzem Abstand folgender teurer Sportwagen wäre ja beides ...

Wichtig ist vor allem, dass den Auffahrenden die Beweislast trifft. Problematisch sind Hindernisse, die erst sichtbar werden, wenn der Vordermann den Fahrstreifen wechselt. Dort wird die Schuld deutlich abgesenkt (beispielweise auf 30 Prozent). Kritisch sind Fälle, in denen der Vorausfahrende dem Nachfolgenden durch scharfes Bremsen eine Lehre erteilen will. Dies ist ein unzulässiger Akt der Selbstjustiz und widerspricht dem Gebot der Vorsicht und Rücksichtnahme, der vermeintliche „Lehrer" haftet dann alleine.

Nachrichten • Nachrichten • Nachrichten •

Alternativlos? Konservativ? Von wegen!

Im Editorial der Flottenmanagement-Ausgabe 2/2014 mit der Überschrift: „Alternativlos?“ bezeichnete der Chefredakteur Ralph Wuttke uns Fuhrparkmanager als „zutiefst konservatives Wesen“ – dazu habe ich eine ganz eigene Meinung, welche hiermit kundgetan werden soll.

Als gelernter Speditionskaufmann habe ich Benzin im Blut und behalte in stressigen Situationen immer einen kühlen Kopf. Zumal das Thema „Auto“ meist stark mit Emotionen verknüpft ist. Viele fahren privat ein Fahrzeug, lesen Automagazine oder sind Mitglied in einem Automobilclub und meinen, anhand von Testergebnissen, ohne die betriebseigenen Prozesse und Strukturen zu kennen, Ratschläge und Tipps zu geben, wie man doch Geld sparen könne und dabei das Beste fahren kann.

Seit 1995 bin ich als verantwortlicher Fuhrparkmanager eines regionalen Energieversorgers in Südbaden der Kapitän einer rund 600 Fahrzeuge großen Fuhrparkflotte, welche auf neun Standorte verteilt ist. Vom Kleinstwagen bis zum 40-Tonner ist hierbei alles vertreten. Seit diesen knapp zwanzig Jahren als Fuhrparkverantwortlicher habe ich mit meinen 45 Lebensjahren, davon nun auch schon wieder eines als Ehemann, etliches dazugelernt und an Erfahrung sammeln dürfen.

Alternativlos? Nicht bei uns!

Schon 1995 hatten wir einen weißen VW Golf CityStromer mit Bleibatterien im Kofferraum und darüber hinaus die ersten Erdgasfahrzeuge, darunter den BMW 316eg. Wenn das nicht alternativ und fortschrittlich ist/war! Seither hat sich viel getan; die Automobilbranche erlebte einen CNG-Hype, und das Elektromobil wurde immer weiter entwickelt.

Unsere Flotte besteht zu über 60 Prozent aus Erdgasfahrzeugen und mittlerweile sind in unserem Fahrzeugpool auch Elektrofahrzeuge wie der Mitsubishi i-MiEV oder Hybridfahrzeuge wie der Toyota Auris Hybrid für alle Mitarbeiter über das Intranet für dienstliche Fahrten buchbar. Ganz frisch haben wir einen Audi A3 Sportback g-tron (Erdgas) bestellt und planen zudem noch, einen E-Golf oder Audi A3 e-tron zu beschaffen.

Mit der Stadt Freiburg, der VAG (öffentlicher Personennahverkehr) und IKEA haben wir ein Projekt, bei dem drei Vollelektro-Renault Kangoo Z.E. von den Kunden unentgeltlich ausgeliehen werden können.

Konservativ? Ich nenne das fortschrittlich!

Okay, von einem Energieversorger erwartet man das selbstverständlich. Jedoch sind auch wir nicht vom Kostendruck verschont worden. Unsere Budgets werden trotz ständig wachsender Anforderungen immer weiter gekürzt, was uns dann dazu bringt, den Fuhrpark so kostengünstig wie nur irgend möglich zu betreiben. Und dazu gehören leider nicht die heute oft noch teureren Fahrzeuge mit alternativen Antrieben.

Natürlich verfügen auch wir über eine Green Car Policy mit einer CO_2-Obergrenze von 120 g/km, was wir mit Fahrzeugen über Start-Stopp-Technik und GreenTec, BlueMotion, und wie die Modelle alle heißen, auch leicht erreichen.

Zunehmend wandelt sich auch das Bild des reinen Fuhrparkmanagers immer mehr zum Mobilitätsmanager. Wir achten nicht nur auf unseren eigenen Fuhrpark, sondern sind vielmehr bestrebt, durch Kooperationen mit Carsharing-Anbietern, öffentlichem Personenverkehr, mit Elektrofahrrädern und eigenen Kfz-Pool-Verwaltungen die bestmögliche und für das Unternehmen wirtschaftlichste Mobilität der Mitarbeiter zu gewährleisten.

Reichweite? Infrastruktur?

Das hat uns noch nie davon abgehalten, für Natur und Mensch die bestmögliche Entscheidung zu treffen. Gerade wir in Südbaden produzieren sehr viel Strom mit Solarenergie (beispielsweise auf dem Stadiondach des Fußballclubs SC Freiburg und dem Gefängnis) sowie Wasserkraft über eigene Anlagen. Darüber hinaus produzieren wir auch in eigenen Biogasanlagen den Kraftstoff für beispielsweise Erdgasfahrzeuge.

Letztlich ist es wie bei allem: Gesunde Lebensmittel, ungiftige Kleidung oder Spielzeug – die Frage bleibt: Was ist der Kunde bereit, dafür zu bezahlen?

Autor

Seit 1995 ist Thomas Herbstritt (geb. Wagner) Fuhrparkmanager des regionalen Energiedienstleisters in Südbaden, entlang des Hochrheins, am südlichen Oberrhein und im Schwarzwald-Baar-Kreis, mit Sitz in Freiburg i. Br. Hier ist er verantwortlich für den gesamten Fuhrpark mit über 600 Einheiten an neun Standorten. Der gelernte Speditionskaufmann und spätere Zeitsoldat des deutsch-französischen Versorgungsbataillons bildete sich 2002 zum Betriebswirt (VWA) weiter und ließ sich bereits 2001 von der Autoflotte Akademie in Walluf in fünf Bausteinen inklusive Abschlussarbeit (Klausur) zum Fuhrparkmanager zertifizieren. Als Fachgruppenleiter Infrastruktur ist er zudem seit 2001 zusätzlich verantwortlich für das Gebäudemanagement an allen Standorten. Im Jahr 2005 führte er erfolgreich ein System zur automatisierten Fahrzeugbuchung von Poolfahrzeugen (internes Carsharing) über das Intranet ein und konnte so die Auslastung der Flotte verbessern und den Fahrzeugbestand reduzieren.

Meiner Meinung nach sind wir Fuhrparkmanager alles andere als konservativ, auch wenn wir nach außen hin so wirken, um unsere Budgetgrenzen einhalten zu können. Denn der Kostendruck wird immer stärker und uns Fuhrparkmanagern werden neben steigenden Ansprüchen die Budgets zusammengekürzt. Also was machen wir? Genau, wir kaufen das günstigste Fahrzeug, und das ist meist das konservative Angebot eines Diesels. Auch in Anbetracht unserer Green Car Policy mit CO_2-Wert-Obergrenze von 120 g/km.

FAHREN SIE BESSER!

Als kompetenter und leistungsstarker Dienstleister managen wir Dienstwagenflotten jeder Größe und bieten Ihnen frei kombinierbare Service-Leistungen. Unser Dienstleistungspaket gibt Ihnen Raum, Ihr Geschäft und Ihre Kernkompetenzen zu entfalten.

PANOPA FLEET MANAGEMENT

Telefon +49 203 8005-123
fleetmanagement@panopa.com
www.panopa-fleetmanagement.com

Geräumig

Der vollelektrische Berlingo Electric ist das jüngste Modell in der Nutzfahrzeugpalette von Citroën. Wie seine Pendants mit Verbrennungsmotor ist der Berlingo Electric in zwei Längen verfügbar: L1 (4,38 Meter) und L2 (4,63 Meter). Die Batterien sind vollständig in den hinteren Ladeboden des Fahrzeugs integriert, dadurch beträgt das Ladevolumen maximal 3,7 Kubikmeter in der Ausführung L1 und 4,1 Kubikmeter in der Ausführung L2. Die Nutzlänge des Ladebodens misst 1,80 Meter beziehungsweise 2,05 Meter und bei vorgeklappter Extenso®-Sitzbank sogar 3,00 Meter beziehungsweise 3,25 Meter. Der Franzose besitzt zudem eine maximale Nutzlast von 510 Kilogramm. Seine Batterien mit Lithium-Ionen-Technologie sind für eine Reichweite von bis zu 170 Kilometer ausgelegt. Der Einstiegspreis für den Berlingo Electric beträgt 20.700 Euro (netto) zuzüglich der Kosten für die Batterie in Höhe von 5.300 Euro. Die Kosten für die Batterie können auch über einen separaten Mietvertrag abgewickelt werden. Bei einer Laufzeit von 96 Monaten und einer Laufleistung von 160.000 Kilometern beträgt die monatliche Miete rund 89 Euro.

Elektromobilität

Alphabet bringt Elektromobilität in einen weiteren Fuhrpark: Der Business-Mobility-Dienstleister hat jetzt sechs BMW i3 an die Dräxlmaier Group ausgeliefert. Die Fahrzeugübergabe an den weltweit tätigen Automobilzulieferer fand in der BMW Welt in München statt. Maßgeblich für die Anschaffung der ersten E-Fahrzeuge bei der Dräxlmaier Group waren die Themen Nachhaltigkeit und Klimaschutz. Die sechs BMW i3 kommen ab sofort am Hauptsitz des Familienunternehmens im niederbayerischen Vilsbiburg zum Einsatz. Als Poolfahrzeuge stehen sie Mitarbeitern für Dienstfahrten zur Verfügung. Die Integration von eMobility in den bestehenden Fuhrpark ermöglicht die Komplettlösung AlphaElectric. Hierbei unterstützt Alphabet seine Kunden von der Wahl des richtigen Fahrzeugs über die passende Ladeinfrastruktur bis hin zu individuell wählbaren Serviceleistungen.

Premiere

Der Kia Soul EV feierte auf der AMI 2014 seine Deutschland-Premiere. Die strombetriebene Version des B-Segment-Modells wird im Herbst dieses Jahres erscheinen. Angetrieben wird das erste Elektrofahrzeug, das Kia weltweit vermarktet, von einem 81,4 Kilowatt starken Elektromotor mit 285 Newtonmeter Drehmoment. Er beschleunigt den Südkoreaner in 12 Sekunden von null auf 100 Stundenkilometer und ermöglicht eine Höchstgeschwindigkeit von 145 Kilometern in der Stunde. Neben einem Lithium-Ionen-Polymer-Akku mit hoher Energiedichte kommen neueste Stromspar-Technologien zum Einsatz, inklusive der weltweit ersten reinen Fahrerplatz-Klimatisierung. Die Reichweite des Akkus beträgt 200 Kilometer. Als erster Kia ist der neue Soul zudem in einer zweifarbigen Lackierung erhältlich.

Energiewende

Mercedes-Benz hat ein intelligentes Energiemanagement für Hybridfahrzeuge entwickelt, das den Straßenverlauf vorausschauend berücksichtigt. Ziel des „Intelligent HYBRID“ ist es, kostenlos zur Verfügung stehende Rekuperationsenergie möglichst vollständig zu nutzen und gleichzeitig durch den Boost-Effekt des Elektromotors mehr Fahrspaß zu ermöglichen. Dazu überwacht es ständig die Topografie vor dem Fahrzeug. Dies funktioniert nicht nur bei aktiver Zielführung durch das Navigationssystem, sondern auch, wenn es nicht in Benutzung ist. Bei der Entwicklung neuer Hybridmodelle profitiert Mercedes-Benz verstärkt von der Zusammenarbeit mit seinem Formel-1-Rennteam, das ebenfalls High-Tech-Hybridmotoren zur Kraftstoffersparnis einsetzt.

Übernahme

Continental wird das bisherige 50:50 Joint Venture Emitec Gesellschaft für Emissionstechnologie mbH komplett übernehmen. Das Unternehmen soll in die Division Powertrain des Zulieferers eingegliedert werden. Emitec fertigt als Anbieter von Abgastechnologien unter anderem Metallträger-Katalysatoren, Partikelfilter-Komponenten und Dosier-Module für die selektive katalytische Reduktion (SCR). Diese Technologie, durch deren Einsatz sich der Stickoxid-Anteil von Abgasen durch das Einspritzen einer Harnstoff-Wasser-Lösung in den Abgasstrang reduziert, wird zukünftig an Bedeutung gewinnen: Angesichts immer strengerer Abgasgrenzwerte werden mittelfristig fast alle Dieselfahrzeuge ein SCR-System benötigen. Künftig wird Continental Powertrain aufgrund des umfangreichen Produktportfolios in der Lage sein, komplette Systeme zur Emissionsreduzierung bereitzustellen.

Lösungsansätze

Die Forschungsinitiative UR:BAN (Urbaner Raum: Benutzergerechte Assistenzsysteme und Netzmanagement) hat Mitte Mai ihre bisherigen Ergebnisse vorgestellt. Zusammen mit 30 Partnern präsentierte dabei die Volkswagen Konzernforschung intelligente und kooperative Fahrerassistenzsysteme für den Verkehr von morgen, die dem Fahrer künftig eine sichere, stressfreie und zügige Fahrt im komplexen urbanen Verkehr ermöglichen könnten. UR:BAN arbeitet bereits seit Januar 2012 an innovativen Assistenzsystemen für komplexe Verkehrssituationen im Stadtverkehr. Die Volkswagen Konzernforschung ist an allen drei UR:BAN-Projektsäulen „Kognitive Assistenz“, „Mensch im Verkehr“ und „Vernetztes Verkehrssystem“ beteiligt. Bei der Präsentation wurden alle drei Systeme zusammen mit der Mensch-Maschine-Schnittstelle im dynamischen Fahrsimulator in realistischen städtischen Fahrsituationen erlebbar gemacht. Bis zum Projektabschluss 2016 ist die Integration dieser Assistenzsysteme in Versuchsfahrzeuge geplant, sodass sie im Realverkehr erlebbar sind.

Bereit für die Business Mobility der Zukunft.
AlphaElectric. Die umfassende Lösung für Elektromobilität.

In nur drei Schritten ermöglicht AlphaElectric die reibungslose Integration von eMobility in Ihre bestehende Flotte: Zunächst ermitteln wir, welches Elektrofahrzeug für Ihren Einsatzzweck am besten geeignet ist. Im zweiten Schritt definieren wir die optimale Ladeinfrastruktur. Abschließend wählen Sie aus flexibel kombinierbaren Zusatzleistungen. Die Mobilität der Zukunft – einfach, effizient und individuell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten.

Mehr Information unter alphabet.de/alphaelectric

Besuchen Sie uns auch auf
facebook.com/alphabetbusinessmobility

Alphabet

Tanken während der Fahrt

Noch ist die Zahl an Elektroautos verschwindend gering. Zu teuer, zu wenig Auswahl und langwieriges Laden hält Käufer davon ab. Die Industrie arbeitet aber fieberhaft daran, Preise zu senken und den Ladevorgang möglichst einfach und bequem zu gestalten. Das induktive Laden ist daher ein wichtiges Forschungsfeld für die elektrische Mobilität. Ein Blick auf den aktuellen Forschungsstand.

Quelle: Karabag

Erst einmal gegen eine Säule fahren, damit sich der Wagen betanken lässt? Genau das ist bei einer neuen Ladesäule notwendig. Es handelt sich um die erste marktreife Ladesäule, die das induktive Laden beim Elektroauto ermöglicht. Das Andocken mit dem Nummernschild an die Ladesäule löst den Ladevorgang aus: Die Ladesäule baut ein kräftiges Magnetfeld auf. Das wiederum wird durch eine sogenannte Ladeplatte hinter dem Nummernschild in elektrische Energie umgewandelt und in der Batterie gespeichert. „Wir haben uns gefragt, was Autofahrer am meisten nervt: das Tanken“, erklärt Sirri Karabag, Entwickler der neuen Säule. Viele hantieren ungern mit den Kabeln und haben sogar Angst vor dem Starkstrom beim Ladevorgang.

Eine Angst, die laut Karabag viele im heimischen Badezimmer aber nicht haben, wenn sie zur Elektrozahnbürste greifen. „Das müsste doch auch für das E-Auto möglich sein“, überlegte der Tüftler. Zusammen mit den Unternehmen Paul Vahle und Finepower brachte der Hamburger Elektroauto-Hersteller die Säule zur Marktreife und hat sogar schon erste Kunden. Auf dem Airbus-Gelände fahren bereits 26 E-Fiat 500 herum und beziehen ihre Energie aus seiner induktiven Ladesäule.

„Das induktive Laden hat großes Potenzial“, ist sich Lennart Stegland, Vice President Electric Propulsion Systems bei der Volvo Car Group, sicher. „Die kabellose Technik ermöglicht den Energietransfer auf komfortable, effektive und sichere Weise.“ In der Tat kennt fast jeder das induktive Laden von der elektrischen Zahnbürste aus dem Badezimmer. Die Energie wird dabei nicht über ein Kabel übertragen, sondern über ein elektromagnetisches Feld. Die Ladestation erzeugt via Induktionsspule ein elektromagnetisches Wechselfeld. Diese Leistung empfängt eine zweite Induktionsspule, die sich im Gegenstück, also in der Zahnbürste oder im Auto, befindet und dort die elektrische Energie zurückverwandeln kann, mit dem sie wiederum die Batterie lädt. „Wir sind davon überzeugt, dass diese Form des Aufladens die Akzeptanz von Elektroautos beim Kunden erhöhen kann“, meint nicht nur Volvo-Experte Lennart Stegland.

Noch steht das induktive Laden bei den Elektroautos ganz am Anfang. Elektro-Pionier Karabag ist der Erste mit einer marktreifen Lösung. Derzeit kostet die Ladesäule noch rund 5.000 Euro. Sirri Karabag hofft, dass bei einer Serienproduktion der Preis auf 2.000 Euro fällt. Außerdem hat er einen Nachrüst-Kit entwickelt, dass sich in jedes E-Mobil integrieren lässt. 2.500 Euro kostet der Kit, der bei entsprechender Serienproduktion auf 300 Euro sinken könnte. Sein Credo: Steht keine induktive Ladesäule parat, kann man das Fahrzeug immer noch klassisch per Kabel aufladen.

Gerade die Ladesäule von Karabag zeigt aber, dass induktives Laden nicht ganz so einfach ist. Das liegt an zwei Grundbedingungen, die beim induktiven Laden gegeben sein müssen: der Abstand und die Position der beiden Spulen. Theoretisch kann eine energieabgebende Spule flächenbündig in einen Parkplatz integriert werden. Das E-Auto fährt drüber, die Übertragung kann beginnen, ganz ohne Kabel und lästiges Stecken. Freiräume von zehn Zentimetern und mehr zwischen den beiden Spulen sind derzeit machbar und völlig problemlos. Und die Übertragung funktioniert auch unabhängig von den Witterungsbedingungen, egal ob Eis, Schnee oder Nässe vorhanden sind.

Bleibt nur die Frage, ob der Fahrer sein Fahrzeug tatsächlich jedes Mal ladeoptimal auf dem Parkplatz positioniert. Weil das nicht garantiert und erwartet werden kann, gibt es technische Hilfe: Mit einer sogenannten Kondensatorbank wird die Induktivitätsänderung nachgeregelt, sodass die optimale Leistungsübertragung erhalten bleibt.

Tatsächlich ist der Spulenabstand, also der Luftspalt, weniger problematisch als die Position in lateraler und transversaler Richtung. Auch bei diesem seitlichen Versatz kann eine Kondensatorbank helfen. „Für den Spulenabstand gilt, dass die magnetische Kopplung umso besser ist, je geringer das Verhältnis von Luftspalt zu Spulendurchmesser ist“, erklärt der Bundesverband eMobilität e.V. „Neben dem Energieübertragungs-Wirkungsgrad ist für die Systemauslegung vor allem die über den Luftspalt übertragbare Leistung relevant – und diese nimmt bei wachsendem Abstand wesentlich schneller ab als der Wirkungsgrad.“ Bleibt alles stabil in seiner Position, ist ein Wirkungsgrad von 96 Prozent bei der berührungslosen Energieübertragung drin. Abweichungen im Zentimeterbereich sind zwar kein Problem, wird es mehr, schnellen die Verluste in die Höhe.

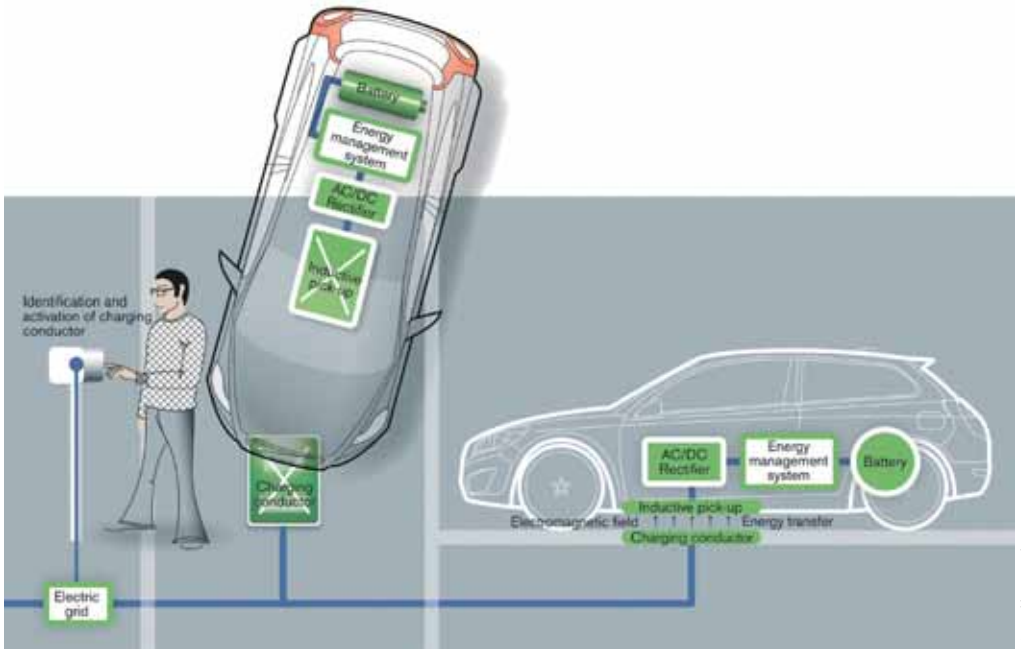
Weil es keine mechanischen Verbindungen gibt, lässt sich die Ladung natürlich auch dynamisch durchführen – und die Geschwindigkeit hat keinen Einfluss auf die Übertragung. Damit könnte der Traum vom Laden beim Fahren wahr werden. Genau hier kommen aber die Grundbedingungen Abstand und Position ins Spiel und machen die Ladung während des Fahrens zu einem immens aufwendigen Verfahren. Helfen würde zum Beispiel eine automatische Spurführung des Fahrzeugs. Denkbar wäre es, dass ein in die Straße verlegtes Primärkabel über eine automatische Suche der besten Energiedichte als Referenz genutzt wird. Aber: Erstens müssten die Kabel entsprechende Lasten vertragen können, wenn schwere Lkw drüberfahren. Zweitens lassen sich integrierte oder gar vergrabene Kabel schwer warten. Und drittens gibt es noch die Elektromagnetische Verträglichkeit, kurz EMV. Gibt es keinen Empfänger der Strahlung durch ein Fahr-

zeug, strahlt das Primärkabel frei ab – und das löst bei Menschen gesundheitliche Risiken aus.

Trotz dieser Probleme gibt erste Feldversuche. Etwa in der englischen Stadt Milton Keynes. Dort führt der Hersteller Wrightbus zusammen mit dem Linienbetreiber Arriva, der Universität Cambridge und weiteren Partnern einen fünfjährigen Feldversuch mit acht E-Bussen durch. Der Test soll belegen, dass E-Busse genauso leistungsfähig wie benzinbetriebene sind. 17 Stunden an sieben Tagen sind die Busse auf einer besonders anspruchsvollen Strecke unterwegs, geladen werden die Busse induktiv über Platten, die in der Straße eingelassen sind. Die Organisatoren gehen davon aus, dass eine zehnminütige Pause reicht, um zwei Drittel der Ladekapazität nach der 24 Kilometer langen Tour auf einer der beiden Ladestationen wieder aufzuladen. Auch im niederländischen 's-Hertogenbosch fährt ein Elektrobus täglich bis zu 18 Stunden auf einer Strecke und lädt sich in den Pausen induktiv auf. Hinter den speziellen Ladestationen steht das deutsch-französische Unternehmen Conductix-Wampfler.

In Deutschland erforscht das Projekt BIPoLplus seit Anfang 2013 das induktive Laden im Raum Stuttgart. BIPoLplus – berührungsloses, induktives und positionstolerantes Laden. Partner sind die Daimler AG (Projektleitung), Robert Bosch GmbH, Conductix-Wampfler GmbH, EnBW Energie Baden-Württemberg AG, Porsche AG sowie die Forschungseinrichtungen DLR – Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt, KIT – Karlsruher Institut für Technologie und die Universität Stuttgart.

Um den kabellosen Energietransport zu gewährleisten, wird eine Aufladeplatte im Boden – beispielsweise in der Garagenauffahrt des Fahrzeugeigentümers – versenkt. Wichtigster Bestandteil der Aufladeplatte ist eine Spule, die ein magnetisches Feld generiert. Zum Aufladen des Akkus muss das Fahrzeug über der Platte geparkt werden, damit der Induktionsabnehmer die Energie aus der Platte in das Fahrzeug übertragen kann. Der Energietransport verläuft kontaktlos. Ein Konverter im Fahrzeug wandelt den Wechselstrom in Gleichstrom um und speist damit die Fahrzeugbatterie. Der Akku, der im Volvo C30 Electric zum Einsatz kommt, kann mit maximal 24 kWh aufgeladen werden.



Quelle: Volvo

In Japan will Toyota das induktive Laden jetzt unter Alltagsbedingungen testen. Auch in London soll in einem Feldversuch das induktive Laden auf Parkflächen geprüft werden. Geplant war der Start mit 50 Autos schon Anfang 2012, hatte der Chiphersteller Qualcomm angekündigt. Mittlerweile sitzt unter anderem auch Renault mit im Boot und will seinen Fluence Z.E. beisteuern. 50 Exemplare sollen künftig als E-Taxi unterwegs sein.

Strom aufwärts

Tesla scheint wahr zu machen, was viele Autoexperten niemals für möglich gehalten hätten: Der Hersteller bietet eine vollwertige Reiselimousine mit rein elektrischem Antrieb inklusive Power satt und einer beachtlichen Reichweite von mehreren Hundert Kilometern. Glauben Sie nicht? Flottenmanagement fuhr das Model S bereits.

Alles auf einen Blick – digitales Armaturenbrett und Touchscreen dienen als Kommandozentrale (ganz li. o.)

Die kleine Spoilerlippe auf dem Heckdeckel lässt nur im Ansatz erahnen, welche Power im Model S P85 steckt (li.)

Falls das Heckabteil einmal nicht reichen sollte – der Tesla hat zwei Kofferräume (li. u.)

Überall aufladbar, egal ob normale Steckdose, Ladesäule oder Tesla Supercharger (o.)

Wenn es um Elektroautos geht, zucken die Experten selbst namhafter Hersteller zusammen. Alles kompliziert, geringe Energiedichte bei der Batterie, wenig Reichweite und schlechte Ladeinfrastruktur. Letzteres ist nicht immer von der Hand zu weisen, doch dafür können die Autofirmen zunächst nichts. Da kommt Tesla um die Ecke, setzt den Blinker links und fährt mit vollem Schwung auf die Überholspur. Ein Reichweitenproblem? Doch nicht mit dem Tesla Model S. Bis zu 500 Kilometer verspricht das Label und schreibt diesen Wert auch prominent auf die Homepage. Und wenn nach drei Jahren die Batterie ihren Geist aufgibt? Kein Problem, Tesla gewährt sogar acht Jahre Garantie auf den Lithium-Ionen-Speicher. Auch üppige Kilometerfresserei traut der Elektropionier seinem Akku zu – bis zu 200.000 Kilometer muss er halten, verspricht die Marke. Die Jungs scheinen ihr Handwerk zu verstehen, warum sonst wollten gestandene Autokonzerne in Sachen Batterieentwicklung mit den Amerikanern zusammenarbeiten?

So viel Optimismus von Herstellerseite überzeugt und weckt Lust auf eine Probefahrt. Vorher bitte bewusst machen, in was für einem Auto man hier eigentlich sitzt. Limousine mit einer Länge von 4,97 Metern – okay, das klingt nach ausgewachsener Business-Klasse samt jeder Menge Platz. Noch schnell ein Blick auf die Leistungsdaten, die haben es nämlich in sich. Beim Testwagen handelte es sich um die stärkste Ausführung P85. Dabei steht das „P“ für Performance und bedeutet nicht weniger als 476 ausgewachsene Pferde. Auch das Drehmoment von 600 Newtonmetern ab der ersten Umdrehung beeindruckt. Dafür brauchte es schon einen mächtigen Selbstzünder – und der hielte das Zugkraft-Plateau nicht aufrecht bis 5.300 Touren. Kein Wunder also, dass der Tesla kein Getriebe benötigt, eine einzige Übersetzung reicht völlig. Vollgas fordert die Nackenmuskulatur heraus, und auch das Gesäß sinkt tief in die kommoden Sessel. Nach 4,4 Sekunden stehen laut Werk einhundert Sachen auf dem Tacho – das ist absolut glaubwürdig. Bei der Höchstgeschwindigkeit regeln die Verantwortlichen mit Blick auf den Energieverbrauch bei 210 km/h ab, Benzin nachtanken gestaltet sich im Alltag eben doch leichter.

Bei einer ruhigen Minute inspizieren wir den Innenraum. Der riesige Touchscreen vom Format eines ausgewachsenen Notebooks unterstreicht den Zukunftscharakter eines Autos, das längst Realität ist. Und für eine so junge Marke wie Tesla macht der Viertürer einen wahrlich gut verarbeiteten Eindruck. Ein bisschen Eingewöhnung bei den Bedienelementen – und man kommt gut zurecht. Die lautlos agierende Maschine untermauert den komfortablen Einschlag des für 1.764 Euro (netto) luftgefederten Model S; trotz potenter Walzen mit Niederquerschnitten bis zur 35er-Serie pariert der Business-Liner selbst harte Querfugen souverän. Ach ja, auch beim Thema Kauf denkt das innovative Unternehmen quer – wo kann man schon ein Auto einfach im Internet bestellen? Auf der Website gibt es sogar einen Leasingrechner – der Barpreis für die Topversion beträgt 73.983 Euro (netto). Unbedingt an Bord sollte das 2.941 Euro teure „Tech-Paket“ mit Navi und schlüssellosem Schließsystem. Die coole Begrüßung des Fahrers durch die herausfahrenden Türgriffe ist stets inklusive.

Tesla Model S P85+

Motor/Hubraum in ccm:	*Wechselstrom-Elektro*
kW (PS) bei U/min.:	*350 (476)/ k.A.*
Drehmoment bei U/min:	*500 Nm bei 0–5.300*
Getriebe:	*–*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*–/0 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*4,4/210*
EU-Verbrauch/Reichweite in km:	*18,1 kWh/100 km/502*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*k.A./1.045*
Typklasse HP/VK/TK:	*nicht bekannt*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*0%*
Basispreis (netto):	***73.983 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*k.A.*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Business-Leasing
ab **€ 259**[2)]
Erhältlich ab
€ 20.061 [3)]

So emotional kann rational sein.
Die Mazda6 Business-Line.

3,9 l/100 km[1)]
380 Nm Drehmoment Motorleistung
14:1 Verdichtungsverhältnis
Automatikgetriebe
Chassis Leichtbau i-stop
110 kW (150 PS) Leistung Fahrspaß
i-ELOOP 104 g CO_2/km[1)]

mazda
zoom-zoom

MAZDA FLEET. QUALITÄT ERLEBEN. EFFIZIENZ ERFAHREN.
Ob Sie nach Dienst- oder Flottenfahrzeug suchen: Der Mazda6 vereint athletisches, aerodynamisches Design mit der innovativen SKYACTIV Technologie und sorgt so für hohen Fahrspaß und niedrigen Verbrauch. Der leistungsstarke Dieselmotor mit 110 kW (150 PS) und einem beeindruckenden Drehmoment von 380 Nm verbraucht nur ab 3,9 l/100 km. Auf Wunsch auch als Diesel Automatik verfügbar. Informieren Sie sich jetzt unter www.mazda-fleet.de über unsere Angebote für Firmenkunden.

Gewinner des
reddot design award
winner 2013
www.red-dot.de

1) Kraftstoffverbrauch im kombinierten Testzyklus: 6,4 – 3,9 l/100 km; CO_2-Emissionen im kombinierten Testzyklus: 150 – 104 g/km.

2) Ein gewerbliches Leasingangebot der Mazda Finance – einem Service-Center der Santander Consumer Leasing GmbH, Santander-Platz 1, 41064 Mönchengladbach – bei NULL Leasing und €0 Sonderzahlung mit 36 Monaten Laufzeit und 60.000 km Gesamtlaufleistung für einen Mazda6 Kombi SKYACTIV-D 150 Business-Line.
3) UPE ohne MwSt. und abzüglich Gewerbekunden-Nachlass für einen Mazda6 Kombi SKYACTIV-D 150 Business-Line.
Abbildung zeigt Fahrzeug mit höherwertiger Ausstattung. Nur bei teilnehmenden Mazda Vertragshändlern. Alle Preise exkl. MwSt., zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten.

Auch über www.mazda.de

Eine Werbung der Mazda Motors (Deutschland) GmbH.

Wenn´s mal wieder teurer wird – wer trägt das Werkstattrisiko?

Bei der Regulierung von Unfallschäden kommt es nicht selten vor, dass sich der durch Kostenvoranschlag oder Sachverständigengutachten geschätzte Reparaturkostenaufwand im Zuge der Durchführung einer Reparatur verteuert. Dies mag daran liegen, dass sich erst nach der Demontage von Teilen herausstellt, wie groß der Unfallschaden tatsächlich ist. Oder schlicht daran, dass die Beschaffung von Ersatzteilen länger dauert oder wegen zwischenzeitlicher Kostensteigerungen oder längerer Anlieferungswege teurer geworden ist. Letztlich stellt sich dann die Frage, ob der Schädiger auch für den – ohne Schuld des Geschädigten – entstandenen höheren Herstellungsaufwand bei einer Kraftfahrzeugreparatur aufkommen muss. Die Rede ist vom Werkstattrisiko.

Der Bundesgerichtshof (BGH) hat hierzu in einer Grundsatzentscheidung aus dem Jahre 1974 (BGH-Urteil vom 29.10.1974, Az. VI ZR 42/73, BGHZ 63, 182-189) entschieden, dass der Schädiger bei der Instandsetzung eines beschädigten Kraftfahrzeugs als Herstellungsaufwand nach § 249 Satz 2 BGB grundsätzlich auch diejenigen Mehrkosten schuldet, die ohne eigene Schuld des Geschädigten die von ihm beauftragte Werkstatt infolge unwirtschaftlicher oder unsachgemäßer Maßnahmen verursacht hat. Dabei ist die Werkstatt nicht Erfüllungsgehilfe des Geschädigten.

Der BGH hat dazu in den Gründen seiner Grundsatzentscheidung weiter ausgeführt, „dass der Schadensersatz im Sinne von § 249 Satz 2 BGB ungeachtet der begrifflichen Trennung zwischen den erforderlichen und den vom Geschädigten tatsächlich aufgewendeten Herstellungskosten nicht verlangt, dass der geschuldete Betrag etwa nach dem typischen Durchschnittsaufwand normiert wird.“ Denn es besteht ja die Verpflichtung des Schädigers, den Geschädigten wirtschaftlich so weit wie möglich so zu stellen, als ob der Unfall nicht eingetreten wäre. Deshalb muss der Schadensersatz nach § 249 Satz 2 BGB so bemessen sein, dass der Geschädigte im Zusammenhang mit der Schadensregulierung – sofern er nur wirtschaftlich vernünftig verfährt – nicht reicher, aber auch nicht ärmer wird. Der danach „erforderliche“ Herstellungsaufwand wird nicht nur durch Art und Ausmaß des Schadens, die örtlichen und zeitlichen Gegebenheiten für seine Beseitigung, sondern auch von den Erkenntnis- und Einflussmöglichkeiten des Geschädigten mitbestimmt, so auch durch seine Abhängigkeit von Fachleuten, die er zur Instandsetzung des Unfallfahrzeugs heranziehen muss.

Diese nach § 249 Satz 2 BGB mitzuberücksichtigenden Umstände schlagen sich unter anderem in Umfang und Verlauf der Instandsetzungsarbeiten sowie in den Reparaturkosten nieder, die dem Geschädigten von der Werkstatt berechnet werden. Zwar sind diese Kosten begrifflich nur ein Anhalt zur Bestimmung des erforderlichen Reparaturaufwands, der sich nach dem richtet, was zur Instandsetzung des Unfallfahrzeugs von dem Geschädigten bei wirtschaftlich vernünftigem Vorgehen aufgewendet werden muss. Auch muss sich der Geschädigte bei der Auftragserteilung sowie bei den weiteren Vorkehrungen für eine ordnungsmäßige, zügige Durchführung der Reparatur von wirtschaftlich vertretbaren, das Interesse des Schädigers an einer Geringhaltung des Schadens mitberücksichtigenden Erwägungen leiten lassen. Es darf aber nicht außer Acht gelassen werden, dass seinen Erkenntnis- und Einwirkungsmöglichkeiten bei der Schadensregulierung regelmäßig Grenzen gesetzt sind, dies vor allem, sobald er den Reparaturauftrag erteilt und das Unfallfahrzeug in die Hände von Fachleuten übergeben hat. Auch diese Grenzen bestimmen das mit, was „erforderlich“ ist.

Es würde dem Sinn und Zweck des § 249 Satz 2 BGB widersprechen, wenn der Geschädigte im Verhältnis zu dem ersatzpflichtigen Schädiger mit Mehraufwendungen der Schadensbeseitigung belastet bliebe, deren Entstehung seinem Einfluss entzogen ist und die ihren Grund darin haben, dass die Schadensbeseitigung in einer fremden, vom Geschädigten, wohl auch nicht vom Schädiger kontrollierbaren Einflusssphäre stattfinden muss. Insoweit besteht kein Sachgrund, dem Schädiger, das „Werkstattrisiko“ abzunehmen, das er auch zu tragen hätte, wenn der Geschädigte ihm die Beseitigung des Schadens nach § 249 Satz 1 BGB überlassen würde. Insoweit besteht also kein Anlass, das Werkstattrisiko auf den Geschädigten überzuwälzen.

Ebenso wenig ist eine Belastung mit diesem Risiko deshalb angezeigt, weil der Geschädigte für das Verschulden von Hilfspersonen bei Erfüllung seiner Obliegenheiten zur Schadensminderung nach § 254 Abs. 2 Satz 2 iV mit § 278 BGB einstehen müsste. Denn bei der Bewertung des „erforderlichen“ Herstellungsaufwands ist es keine tragfähige Grundlage für eine Entlastung des Schädigers von dem Mehraufwand der Schadensbeseitigung, der auf ein der Einflusssphäre des Geschädigten entzogenes Verhalten der Reparaturwerkstatt zurückgeht. Hier wirkt sich aus, dass sich der Geschädigte der Werkstatt in erster Linie nicht in Erfüllung von Obliegenheiten zur Schadensminderung, sondern kraft seiner Befugnis zur Herstellung des beschädigten Fahrzeugs bedient und das Gesetz die Kosten hierfür dem Schädiger auferlegt. Eine andere Betrachtung würde das Recht des Geschädigten, die Schadensbeseitigung selbst statt vom Schädiger vornehmen zu lassen, was nicht zuletzt diesem, damit auch seinem Haftpflichtversicherer zugutekommt, dem Sinn des Gesetzes zuwider verkürzen.

Weist der Geschädigte nach, dass er die Instandsetzungsarbeiten unter Beachtung der vorstehenden Grundsätze veranlasst hat, so können deshalb die „tatsächlichen“ Reparaturkosten regelmäßig auch dann für die Bemessung des „erforderlichen“ Herstellungsaufwands herangezogen werden, wenn diese Kosten ohne Schuld des Geschädigten etwa wegen überhöhter Ansätze von Material oder Arbeitszeit, wegen unsachgemäßer oder unwirtschaftlicher Arbeitsweise im Vergleich zu dem, was für eine solche Reparatur sonst üblich ist, unangemessen sind.

In solchen Fällen kann nach der BGH-Rechtsprechung also nicht grundsätzlich zunächst darauf verwiesen werden, dass der Geschädigte der übersetzten Forderung der Werkstatt seine Einwände entgegenzusetzen hätte, um die Forderung gegebenenfalls in gerichtlicher Auseinandersetzung auf die angemessene Höhe zurückzuführen. Auch bei wirtschaftlicher Betrachtung entspricht es der Interessenlage, dass der Schädiger dem Geschädigten die Mittel zur Verfügung stellt, die

diesen in die Lage versetzen, das Unfallfahrzeug möglichst rasch wieder nutzen zu können, und selbst die Entscheidung über das Vorgehen gegen die Werkstatt trifft. Da der Schädiger nach den Grundsätzen des Vorteilsausgleichs die Abtretung der Ansprüche des Geschädigten gegen die Werkstatt verlangen kann, ist seine Rechtsstellung gegenüber der Werkstatt auch nicht schwächer als die des Geschädigten. Er wird sogar meist durch die Unterstützung seines Haftpflichtversicherers seine Interessen an einer Herabsetzung der Reparaturkosten nachdrücklicher als der Geschädigte verfolgen können.

Diese Grundsätze führen aber auch nach dem BGH nicht dazu, dass die Reparaturkostenrechnung der Werkstatt dem nach § 249 Satz 2 BGB für die Instandsetzung des Fahrzeugs geschuldeten Betrag ungeprüft gleichzusetzen wäre. Insoweit sind Reparaturen bei der Bemessung des erforderlichen Herstellungsaufwands auszuscheiden, die nur „bei Gelegenheit" der Instandsetzungsarbeiten mit ausgeführt worden sind. Ferner dürfen die dargestellten Bemessungsgrundsätze nicht dazu führen, dass sich – letztlich zum Schaden der Allgemeinheit – mangelndes Interesse der Vertragsbeteiligten an einer marktgerechten Abwicklung der Instandsetzung im Kostenniveau niederschlägt. „An den vom Geschädigten zu führenden Nachweis, dass er wirtschaftlich vorgegangen ist, also bei der Beauftragung, aber auch bei der Überwachung der Reparaturwerkstatt den Interessen des Schädigers an Geringhaltung des Herstellungsaufwandes Rechnung getragen hat, dürfen deshalb nicht zu geringe Anforderungen gestellt werden."

In Fortführung dieser BGH-Rechtsprechung hat insoweit das AG Haßfurt (Urteil vom 02.08.2012, Az. 2 C 165/13) entschieden, dass bei einer unvorhergesehenen Verzögerung der Beschaffung eines Ersatzfahrzeugs auch hohe Mietwagenkosten ersatzfähig sein können. Treten im Rahmen der Durchführung von Schadensbeseitigungsmaßnahmen – aus Ex-ante-Sicht des Geschädigten unvorhergesehene – Verzögerungen/ Mehraufwendungen auf, die in der Sphäre des „Unfallhelfers" (hier: Autohändler) liegen und dem Einfluss und der Kontrolle des Geschädigten entzogen sind, gehen diese zulasten des Schädigers.

Denn es ist zuletzt unstreitige Rechtsprechung, dass der Unfallgegner auch das sogenannte „Werkstattrisiko" zu tragen hat, also gegebenenfalls auch für Fehler der mit der Reparatur beauftragten Werkstätte aufkommen muss (AG München, Urteil vom 20.08.2013, Az. 343 C 1379/13).

Damit verbleibt es dabei, dass dem Geschädigten ein etwaiges Verschulden der Reparaturwerkstatt nicht zugerechnet werden kann. Die vom Geschädigten zur Mängelbeseitigung beauftragten Drittunternehmer sind regelmäßig nicht seine Erfüllungsgehilfen i.S.d. § 278 BGB im Verhältnis zum Schädiger. Daher hat der Geschädigte im Rahmen seines Anspruchs auf Erstattung des erforderlichen Geldbetrages nach § 249 Abs. 2 Satz 1 BGB grundsätzlich nicht das sogenannte Werkstattrisiko zu tragen. Dieses muss vielmehr in der Sphäre des Schädigers verbleiben, denn es besteht kein Sachgrund, dem Schädiger das Werkstattrisiko abzunehmen, das er auch zu tragen hätte, wenn der Geschädigte ihm die Beseitigung des Schadens nach § 249 Abs. 1 BGB überlassen würde (vgl. auch LG Hamburg, Urteil vom 04.06.2013, Az. 302 O 92/11; AG Norderstedt, Urteil vom 14.09.2012, Az. 44 C 164/12).

Dennoch gilt, dass die Grundsatzentscheidung des BGH und die darauf aufbauende Instanzen-Rechtsprechung den Geschädigten nicht davon entbindet, die Notwendigkeit der unfallbedingten – also der durch den Unfall kausal verursachten – Reparaturarbeiten nachzuweisen.

Dies darf aber nicht im einzelnen Reparaturfall dazu führen, dass der Geschädigte auf Mehrkosten sitzen bleibt, wenn sich die Reparatur nicht nach den Vorgaben des Fahrzeugherstellers, nach einem Kostenvoranschlag der Werkstatt, nach einer Vorkalkulation des Sachverständigen in einem gerichtlichen oder außergerichtlichen Gutachten durchführen lässt. Gleiches gilt auch für den plötzlichen Ausfall von Arbeitskräften in der Werkstatt oder für Verzögerungen bei der Beschaffung von Ersatzteilen oder eine anderweitig verlängerte Dauer der Reparaturausführung.

Auch diese Positionen sind vom Schädiger und dessen Kraftfahrzeughaftpflichtversicherer gesamtschuldnerisch zu tragen. Ist der gegnerische Kraftfahrzeugpflichtversicherer der Ansicht, dass die angefallenen Mehrkosten nicht vollumfänglich berechtigt sind, kann er sich vom Unfallgeschädigten etwaige Regressansprüche des Geschädigten aus dem Werkstattvertrag abtreten lassen und seinerseits den die angeblich überteuerte Reparatur ausführenden Werkstattbetrieb in Regress nehmen. Voraussetzung ist hier allerdings auch, dass der Kraftfahrzeughaftpflichtversicherer der Reparaturwerkstatt ein Verschulden an der Entstehung erhöhter Kosten bzw. Mehrkosten bei der Fahrzeugreparatur nachweisen kann.

Auto WestfalenGas

Zapfen-Streich.

Dem Fiskus ein Schnippchen schlagen: Autogas fahren.

Wie finden Sie eigentlich die Mineralölsteuer? – Genau, wir auch. Deshalb tun wir was dagegen. Mit Westfalen-Autogas. Das ist steuerbegünstigt und kostet deshalb pro Liter bis zu 50 Prozent weniger als Super. Rechnen Sie das mal für Ihren Fuhrpark hoch. Ziehen Sie jetzt die Investitionen für die Fahrzeug-Umrüstung und eine eigene kleine Autogas-Tankstelle ab. Da fahren Sie unterm Strich ganz deutlich ins Plus.

Lust, demnächst ein Steuersparmodell zu fahren? — Rufen Sie an, schreiben, faxen oder mailen Sie.

Energie mit der Sie rechnen können

Westfalen AG · Bereich Energieversorgung · 48136 Münster
Fon (kostenfrei) 0800 7767264 · Fax 0251 695-129
www.westfalengas.de · service@westfalengas.de

Aktuelles Schadensrecht:

Einziehung unfallbedingter Mietwagenkosten durch ein Mietwagenunternehmen?

Die Frage nach dem Ersatz von Mietwagenkosten stellt sich nach einem Verkehrsunfall regelmäßig dann, wenn ein verunfallter Dienstwagen in einer Werkstatt zu reparieren ist und während der Reparaturdauer ein Ersatzfahrzeug benötigt wird.

Normaltarif oder Unfallersatztarif?

Ein ständiger Streitpunkt in diesem Zusammenhang ist zunächst die Frage der Erforderlichkeit und Angemessenheit der Mietwagenkosten, weil die Schadensersatzvorschrift des § 249 Abs. 2 BGB nur den Ersatz der erforderlichen Kosten beinhaltet. Hier wird in der Praxis meist der Rat erteilt, zur Vermeidung eines überteuerten Unfallersatztarifs vor der Anmietung eines Ersatzwagens zumindest drei Vergleichsangebote einzuholen, um dann das im Vergleich günstigste daraus auszuwählen. Der Geschädigte hat grundsätzlich bei Anmietung eines Kraftfahrzeugs Anspruch auf Ersatz nach dem Normaltarif. Ein höherer Unfallersatztarif kann aber dann ersatzfähig sein, wenn bewiesen ist, dass dem Geschädigten eine Anmietung zu diesem Tarif unter zumutbaren Bedingungen nicht möglich war (vgl. LG Aachen, Urteil vom 28.02.2014, Az. 6 S 138/13). Dies liegt daran, dass wegen der Besonderheiten der Situation bei Anmietung eines Unfallersatzwagens bei den Mietwagenkosten beim Unfallersatztarif meist ein Aufschlag von rund 20 Prozent auf den Normaltarif vorgenommen wird. In der Schadensregulierungspraxis wird daher häufig mit dem Kraftfahrzeughaftpflichtversicherer des Unfallverursachers um diese Position gestritten. Ein Kontrollkriterium für die Angemessenheit der Mietwagenkosten ist in diesem Zusammenhang, ob der Geschädigte den Mietwagen auch dann zu den entsprechenden Kosten angemietet hätte, wenn er diese Kosten letztlich selbst zu tragen hätte.

Geltendmachung der Mietwagenkosten durch das Mietwagenunternehmen?

In der Praxis hat es sich als üblich eingebürgert, dass sich Mietwagenunternehmen die Schadensersatzansprüche des Unfallgeschädigten auf Erstattung der Mietwagenkosten abtreten lassen und dann diese abgetretenen Ansprüche selbst gegenüber dem gegnerischen Kraftfahrzeughaftpflichtversicherer geltend machen.

Der Bundesgerichtshof (BGH-Urteil vom 31.01.2012, Az. VI ZR 143/11) hat inzwischen klargestellt, dass ein Mietwagenunternehmen aufgrund einer Abtretungsvereinbarung aktiv legitimiert sein kann, also mit anderen Worten berechtigt ist, die abgetretene Forderung geltend zu machen. Dass dies nicht mehr verständlich ist, ergibt sich aus den Vorschriften des Rechtsdienstleistungsgesetzes (RDG). Nach der BGH-Rechtsprechung ist eine solche Abtretung aber nicht gemäß § 134 BGB i.V.m. §§ 1 ff. RDG nichtig. So ist die Einziehung einer an ein Mietwagenunternehmen abgetretenen Schadensersatzforderung des Geschädigten auf Erstattung von Mietwagenkosten gemäß § 5 Abs. 1 Satz 1 RDG grundsätzlich erlaubt, wenn allein die Höhe der Mietwagenkosten streitig ist. Hierbei handelt es sich – so der BGH – um eine erlaubnisfreie Rechtsdienstleistung des Mietwagenunternehmers. Etwas anderes gilt jedoch, wenn die Haftung dem Grunde nach oder die Haftungsquote streitig ist – also die darüber hinausgehende Rechtslage komplex ist – oder Schäden geltend gemacht werden, die in keinem Zusammenhang mit der Haupttätigkeit stehen.

Schwacke-Liste oder Fraunhofer-Liste?

Hinsichtlich der Höhe der nach § 249 BGB zu erstattenden Mietwagenkosten kann das Mietwagenunternehmen den ortsüblichen Normaltarif geltend machen. Hierzu hat sich kürzlich das Landgericht Bonn (LG Bonn, Urteil vom 15.01.2014, Az. 5 S 48/13) geäußert und darauf hingewiesen, dass dieser Tarif im Wege der Schadensschätzung gemäß § 287 ZPO zu ermitteln ist. Als Schätzgrundlagen sind nach der BGH-Rechtsprechung grundsätzlich sowohl der sogenannte Schwacke-Mietpreisspiegel als auch die Fraunhofer-Liste geeignet. Dabei hat der BGH die generelle Eignung beider Tabellenwerke zur Schadensschätzung betont und auch eine Schätzung nach dem arithmetischen Mittel der beiden Markterhebungen als rechtlich zulässig erachtet.

Die Eignung von Mietwagenlisten bedarf nur dann der Klärung durch einen Sachverständigen, wenn mit konkreten Tatsachen aufgezeigt wird, dass geltend gemachte Mängel der Schätzungsgrundlage sich auf den zu entscheidenden Fall in erheblichem Umfang auswirken. Dies war im Fall des LG Bonn nicht gegeben. Dennoch zeigte die Entscheidung, mit welchen Einwänden des Kraftfahrzeughaftpflichtversicherers des Unfallschädigers man heutzutage zu rechnen hat.

So hatte der Unfallschädiger Internetangebote dreier Autovermieter vorgelegt. Nach Ansicht des LG Bonn genügen diese aber nicht, um auszuschließen, dass die Werte des Schwacke-Mietpreisspiegels bei der Ermittlung der erforderlichen Kosten jedenfalls auch – neben den Werten der Liste des Fraunhofer-Instituts – herangezogen werden können. Aus den vorgelegten Angeboten ergab sich nach Ansicht des Gerichts nämlich nicht hinreichend, dass die jeweiligen Unfallgeschädigten ein vergleichbares Fahrzeug einschließlich Vollkaskoversicherung und ersatzfähiger Nebenleistungen zu den dort genannten Preisen hätten anmieten können. Der Schädiger hat keine vollständigen Angebote einschließlich Nebenleistungen vorgelegt. Die Bedingungen der Vollkaskoversicherung und die Höhe der Selbstbeteiligung waren zudem teilweise unklar. Bei einem Angebot lag die Selbstbeteiligung bei 850 Euro und damit oberhalb derjenigen, die in den Werten der Schwacke-Liste 2012 eingepreist ist. Die Werte der Schwacke-Liste enthalten eine Vollkaskoversicherung mit einer Selbstbeteiligung von 500 Euro.

Die Angebote spiegelten ferner die konkrete Anmietsituation nicht ausreichend wider und bezogen sich zudem auf einen Zeitpunkt, der einige Monate nach dem tatsächlichen Anmietzeitpunkt lag. Ihnen ließ sich – so das LG Bonn – weder entnehmen, dass zu dem maßgeblichen

Autor

Rechtsanwalt Lutz D. Fischer *aus St. Augustin berät und vertritt mittelständische Unternehmen, Unternehmerpersönlichkeiten sowie Privatpersonen im Wirtschafts-, Zivil-, Arbeits- und Verkehrsrecht und ist bundesweit als juristischer Dienstleister tätig. Ein besonderer Kompetenzbereich liegt im Bereich des Dienstwagen- und Fuhrparkrechts. Rechtsanwalt Fischer ist Mitglied der ARGE (Arbeitsgemeinschaft Verkehrsrecht im Deutschen Anwaltverein) und Autor zahlreicher Publikationen zum Dienstwagen- und Verkehrsrecht, unter anderem in der Fachzeitschrift „Flottenmanagement", „Der Kfz-Sachverständige" und „autorechtaktuell.de". Als freiberuflicher Dozent ist er für das Goethe-Institut in Bonn tätig und hält bundesweit Seminare zu „Dienstwagenüberlassung und Arbeitsrecht" sowie zu „Professionelles Schadensmanagement im Fuhrpark" für das Weiterbildungsinstitut CompendiumPlus aus Osnabrück.*

tatsächlichen Anmietzeitpunkt ein Fahrzeug der gewünschten Kategorie mit der gewünschten Ausstattung zur Verfügung gestanden hat, noch ob eine Vorbuchungsfrist hätte gewahrt werden müssen. Auch die konkreten Mietbedingungen der jeweiligen Anbieter waren nicht aufgeführt, sodass nicht in ausreichendem Umfang überprüfbar war, ob die Angebote mit denen, die der Bewertung in der Schwacke-Liste zugrunde liegen, annähernd vergleichbar sind.

Nachdem die Parteien im vorliegenden Fall keine konkreten Anhaltspunkte dafür dargetan hatten, dass die Schwacke-Liste oder die Fraunhofer-Liste so schwerwiegende Mängel aufweist, dass diese ihre Heranziehung als Schätzgrundlage ausschließen würden, hielt das LG Bonn es für angemessen, die gemäß § 249 BGB zu ersetzenden erforderlichen Kosten durch Bildung des arithmetischen Mittelwerts aus den Werten dieser beiden Tabellenwerke zu ermitteln.

Checkpunkt Schaden: Tankfüllung als Schadensposition in der Unfallabrechnung

Hätten Sie es gewusst? Im Rahmen der Unfallschadensregulierung eines total beschädigten Dienstwagens kann auch die letzte Tankfüllung als Schadensersatzposition geltend gemacht werden. Je nachdem, wie lange die letzte Betankung zurücklag, kann diese Position sich durchaus innerhalb der Schadensabrechnung merklich auswirken.

Bei dieser Schadensposition kommt es in der gerichtlichen Praxis häufig vor, dass der Anspruch deshalb nicht durchsetzbar ist, weil der Geschädigte weder zum Inhalt des Tanks zum Zeitpunkt des Unfalls noch zur Höhe der Kosten hinreichend substantiiert vorträgt. Voraussetzung für die Schadensregulierung ist deshalb ein vernünftiges Dienstwagenmanagement, bei dem anhand der Quittung der letzten Betankung sowie des Durchschnittsverbrauchs und der weiteren Fahrleistung seit dem letzten Tankvorgang ermittelt werden kann, wie groß der Tankinhalt zum Unfallzeitpunkt noch war. Auch kann ein Gericht Schadensersatz für eine anteilige Tankfüllung bei Totalschaden im Wege der Schätzung zusprechen. Dies setzt allerdings voraus, dass hinreichende Schätzgrundlagen vorhanden sind. Sofern ein eingeholtes Sachverständigengutachten zur Tankfüllung keinerlei Aussagen enthält, setzt eine gerichtliche Schätzung nach § 287 ZPO voraus, dass Anhaltspunkte für eine Schätzung vorhanden sind. Hieran fehlt es dann, wenn ein Beleg in Bezug auf die letzte Tankung des Fahrzeugs fehlt (vgl. AG Weilburg, Urteil vom 01.10.2013, Az. 5 C 56/13 (54)). Insoweit kann sich die Nutzung eines Tankkartensystems für Dienstwagen im Rahmen der Schadensregulierung positiv auswirken, weil die benötigten Daten für eine Schadensschätzung dort regelmäßig hinreichend erfasst werden.

Rechtsanwalt Lutz D. Fischer, St. Augustin
Kontakt: kanzlei@fischer-lohmar.de
Internet: www.fischer-lohmar.de

ANGEBOTE NUR FÜR GEWERBETREIBENDE

www.citroen-business.de

VIEL RAUM FÜR IHREN ERFOLG.

DER **CITROËN C4 PICASSO** UND **CITROËN GRAND C4 PICASSO**.
ERSTAUNLICH VIEL KOMBI FÜR EINEN VAN.

Das Platzangebot eines Vans trifft auf die Wendigkeit eines Kombis – im CITROËN C4 PICASSO und GRAND C4 PICASSO. Ihre offen gestalteten Innenräume und Weitwinkel-Panorama-Frontscheiben sorgen für eine loftartige Atmosphäre. Gleichzeitig überzeugen beide Fahrzeuge mit technologischen Highlights wie einem 7-Zoll-Touchscreen (17cm), CITROËN eTouch[3], einem automatischen Einparksystem[3] und vielem mehr. Jetzt registrieren und live erleben unter 0800/5 55 05 05.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE

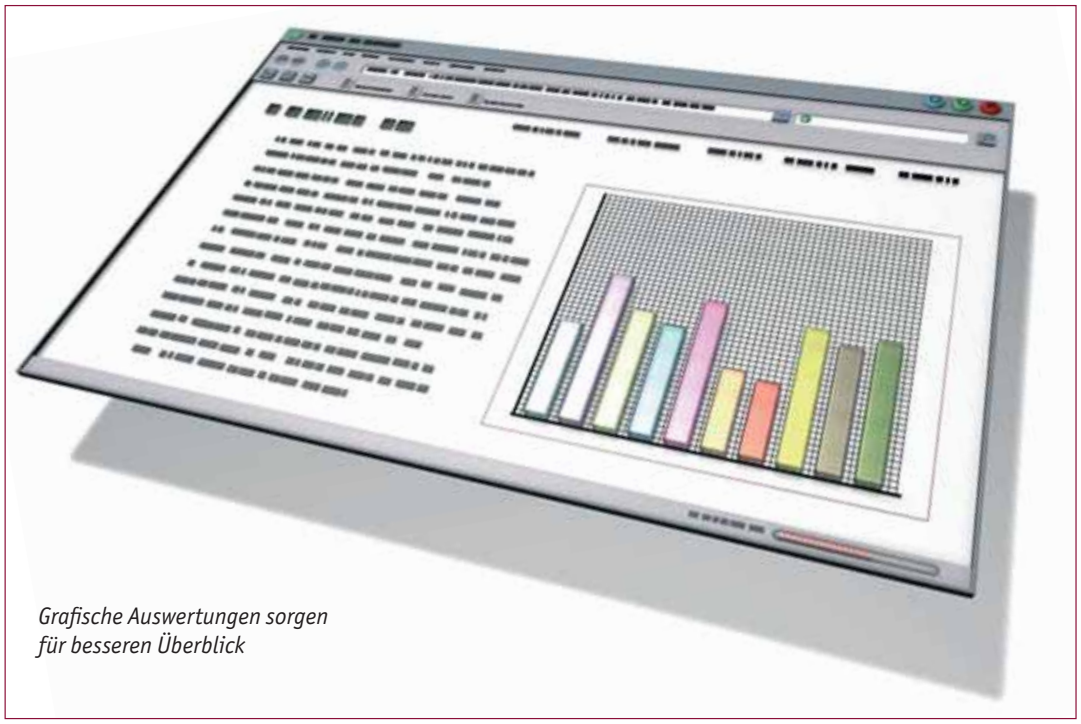
CITROËN

[1]Ein Business Class Full Service Leasing-Angebot der Banque PSA Finance S.A. Niederlassung Deutschland, Geschäftsbereich CITROËN BANK, Siemensstraße 10, 63263 Neu-Isenburg, für Gewerbetreibende zzgl. MwSt. und Fracht für folgende Business Class Aktionsmodelle: CITROËN C4 PICASSO und CITROËN GRAND C4 PICASSO e-HDi 90 Airdream ETG6: Laufzeit 36 Monate, 15.000 km/Jahr Laufleistung, gültig bis zum 30. 06. 2014. Leistungen gemäß den Bedingungen des CITROËN FreeDrive à la carte Vertrages der CITROËN DEUTSCHLAND GmbH, Edmund-Rumpler-Straße 4, 51149 Köln. Detaillierte Vertragskonditionen unter www.citroen.de. Nur bei teilnehmenden CITROËN Partnern. [2]Gewinner des Goldenen Lenkrads 2013 in der Kategorie Vans. Ausgezeichnet von AUTO BILD und BILD am SONNTAG, Ausgabe 46/2013. Gewinner der Auto Trophy 2013 in der Kategorie Vans – Importe. Ausgezeichnet von AUTO ZEITUNG, Ausgabe 26/2013. Gewinner der auto motor und sport-Leserwahl „autonis – BESTE DESIGN-NEUHEIT 2013" in der Kategorie VANS, Ausgabe 20/2013. [3]Je nach Version. Abb. zeigen evtl. Sonderausstattung/höherwertige Ausstattung.

Kraftstoffverbrauch kombiniert von 4,5 bis 3,8 l/100 km, CO_2-Emissionen kombiniert von 117 bis 98 g/km. Nach vorgeschriebenem Messverfahren in der gegenwärtig geltenden Fassung.

Zunehmend **komplex**

Die Verwaltung eines Unternehmensfuhrparks wird immer komplizierter. Denn einerseits gilt es, zahlreiche Termine und rechtliche Vorschriften von TÜV, AU, UVV-Prüfung und Inspektionen über Ersatzzeitpunkte sowie Bestellvorläufe bis hin zur regelmäßigen Führerscheinkontrolle im Blick zu halten. Andererseits sollen dabei auch noch die Kosten optimiert, die Mitarbeiter motiviert und die Sicherheit und Zuverlässigkeit im Fuhrpark garantiert werden.



Grafische Auswertungen sorgen für besseren Überblick

Das alles ist schon mit fünf Autos im Kopf kaum mehr zu schaffen, vielleicht aber mit einfachen Wiedervorlagesystemen. Doch je größer der Fuhrpark ist oder wird, desto dringender sollte der Flottenverantwortliche (ja, mit dem Job geht eine große wirtschaftliche und auch juristische Verantwortung einher!) ernsthaft darüber nachdenken, mit der Zeit zu gehen und das Erinnern an wichtige Termine jemandem zu überlassen, der niemals etwas vergisst: dem Computer.

Die entscheidende Frage dabei ist: Auf welches System oder welche Systeme setze ich? Und suche ich ein integriertes System, das die gesamte Prozesskette von der Fahrzeugbeschaffung und Einsteuerung bis zur Rückgabe beziehungsweise dem Verkauf beinhaltet, oder picke ich mir nur die kritischsten Bereiche heraus und nutze dafür Spezialsoftware – sei es frei auf dem Markt gekaufte oder jene von den ohnehin vorhandenen Dienstleistern wie von Leasinganbietern oder Tankkartenanbietern on top angebotene Systeme. Alternativ kann man natürlich auch eine eigene, inhouse entwickelte Lösung verwenden.

Letzteres bevorzugen gemäß unserer letzten Online-Umfrage (Seite 80) immerhin die Hälfte aller Fuhrparkleiter. Wahrscheinlich nicht zuletzt deshalb, weil diese eigene Softwarelösung mit dem Unternehmen gewachsen ist und ein Import in ein neues Programm aufwendig, wenn nicht gar unmöglich wäre – von dem Erlernen der dann neuen Funktionsweisen einmal ganz abgesehen. Dafür nämlich fehlt vielen Fuhrparkleitern nicht nur die Zeit, sondern schlicht auch die Motivation. Was nicht weiter tragisch ist, solange alles funktioniert und die Kosten in den Vorgaben sind. Allerdings profitiert das Unternehmen dann nicht von den zahlreichen Erfahrungen anderer Fuhrparks, die in großen Softwarelösungen integriert sind. Generell wird die Verwaltungssoftware in Unternehmen ohnehin nicht gern gewechselt: Bei 88 Prozent der befragten Fuhrparkleiter ist der letzte Software-Austausch schon über fünf Jahre her.

Für viele beliebte Einzelfunktionen, die eine große Flottenverwaltungssoftware bietet, gibt es als Ersatz auch gute Teillösungen. Für die juristisch sinnvolle und notwendige regelmäßige Führerscheinkontrolle beispielsweise finden Sie ab Seite 83 eine Auswahl von acht Anbietern, die sich auf diese wichtige Funktion spezialisiert haben. Auf welche Art die Fahrerlaubnisse der Mitarbeiter regelmäßig kontrolliert werden sollen, ist dabei schon wieder fast „Glaubenssache“. Ob mit Barcode, Prüfsiegel oder durch persönliche Vorlage: Wichtig ist nur, dass die Prüfung zuverlässig erfolgt, kein Fahrer durch das Prüfraster schlüpft und vor allem, dass der gesamte Prozess zuverlässig dokumentiert ist. Denn geprüft haben allein hilft im Falle eines Falles noch nicht weiter.

Die professionelle Verwaltung und Auswertung von Tankkarten hingegen wird in aller Regel von den Anbietern dieser Tankkarten angeboten. Wer eine komplette Softwarelösung über alle Fuhrparkprozesse nutzt, muss eigentlich nur noch darauf achten, dass die Schnittstellen passen, um alle Daten und Reportings der Tankkartenanbieter verlustfrei und ohne großen Aufwand in das eigene System speisen zu können.

Am beliebtesten gemäß unserer Online-Umfrage ist die Auslagerung der Terminverwaltung für TÜV, AU und UVV an eine Softwarelösung. Dies bieten oft auch die Leasinganbieter an und ist in fast jeder verfügbaren Software integriert.

Ebenfalls ganz vorn auf der Agenda der Fuhrparkleiter ist die oft lästige und zeitfressende Rechnungskontrolle. Auch hierfür gibt es schon seit Längerem professionelle Anbieter, damit der Flottenmanager gar nicht erst das interne Know-how und die notwendigen Prozesse aufbauen muss (Seite 68). Denn wer kennt sich schon mit den konkreten Herstellervorgaben für Inspektion, Service und Ersatzteile sowie den dafür anzusetzenden Zeiteinheiten aus? Einsparpotenziale im zweistelligen Bereich sind hier drin, vor allem, wenn bereits im Vorfeld die Kostenvoranschläge mitgeprüft werden und der gesamte Prozess elektronisch abläuft – denn es gilt ja bei der Verwaltungsoptimierung vor allem, händischen Papierkram zu vermeiden.

Fahrtenbücher werden in der Praxis zwar viel seltener genutzt als die weniger komplizierte und steuerlich einfachere – aber dafür mitunter deutlich teurere – sogenannte Ein-Prozent-Regelung. Wer sich jedoch entschlossen hat, seinen Dienstwagenfahrern diese Möglichkeit einzuräumen, sollte auf ein möglichst professionelles System zugreifen. Denn hier gilt es nicht nur, händische Verwaltung zu minimieren und die Einbindung in die Lohnbuchhaltung möglichst zu automatisieren. Viel wichtiger ist fast noch, dass das ausgewählte Fahrtenbuch einer steuerlichen Betriebsprüfung standhält. Denn sonst kann es – für mehrere Jahre rückwirkend – böse Überraschungen und teure Nachzahlungen geben. Von der komplizierten Frage einmal abgesehen, wer dann für die Mehrkosten aufzukommen hat. Eine Übersicht über eine Vielzahl elektronischer Fahrtenbücher finden Sie daher in unserem Special ab Seite 77.

Die Königsdisziplin in der Flottenverwaltung ist aber nach wie vor die voll integrierte Softwarelösung „von A bis Z“. Daher füllt dieses Thema auch den größten Teil unseres Specials (ab Seite 70). Unterschieden haben wir in unserem Vergleich ausgewählter Programme zwischen Lösungen von Leasinganbietern sowie herstellerunabhängiger Software, die sich vor allem – aber nicht nur – für die Verwaltung von Misch- und Kauffuhrparks empfiehlt.

MITSUBISHI MOTORS

Bis zu 52 km rein elektrisch

Über 800 km insgesamt[1]

Tanken Sie Strom und Benzin. Mit dem Mitsubishi Plug-in Hybrid Outlander. Dem einzigen Plug-in Hybrid SUV der Welt. Schon ab 39.990 EUR (ab 33.605,04 EUR zzgl. MwSt.).[2] Mehr auf www.der-einzige.info

Entdecken Sie den Plug-in Hybrid Outlander bei Ihrem teilnehmenden Mitsubishi Handelspartner. Und erleben Sie, wie einfach der Plug-in Hybrid Outlander an jeder herkömmlichen, gesondert abgesicherten Haushaltssteckdose aufgeladen werden kann.

[1] Mit einer Tankfüllung und voller Ladung der Batterie. NEFZ (Neuer Europäischer Fahrzyklus) Messverfahren ECE R101, **Gesamtverbrauch Plug-in Hybrid Outlander: Stromverbrauch (kombiniert) 13,4 kWh/100 km; Kraftstoffverbrauch (kombiniert) 1,9 l/100 km; CO_2-Emission (kombiniert) 44 g/km; Effizienzklasse A+**. Die angegebenen Werte zum Verbrauch elektrischer Energie/Kraftstoff bzw. zur Reichweite hängen ab von individueller Fahrweise, Straßen- und Verkehrsbedingungen, Außentemperatur, Klimaanlageneinsatz etc., dadurch kann sich die Reichweite reduzieren.

greenmobility

[2] Unverbindliche Preisempfehlung (UPE) der MMD Automobile GmbH ab Importlager, zuzüglich Überführungskosten.

5 JAHRE GARANTIE-PAKET*

*5 Jahre Garantie-Paket: 3 Jahre Herstellergarantie bis 100.000 km, 2 Jahre Anschlussgarantie bis 150.000 km gemäß Bedingungen der CarGarantie, 5 Jahre Mobilitätsgarantie gemäß den jeweiligen Bedingungen der Allianz Global Assistance – nähere Informationen beim teilnehmenden Mitsubishi Handelspartner.

Veröffentlichung der MMD Automobile GmbH, 65428 Rüsselsheim.

Bloß nicht verzetteln

Falsch geparkt, zu schnell unterwegs oder an falscher Stelle überholt – wer viel fährt, kassiert auch schon mal eine Knolle. Problematisch wird es, wenn das Fahrzeug dem Unternehmen gehört und die Strafzettel ins Haus flattern. Mit einem internen oder externen Strafzettelmanagement lässt sich Behördenärger vermeiden und Geld sparen.

Schreinermeister Günter Braun aus Stuttgart setzt auf ein Rechenexempel. Für seine Firmenwagen könnte der Handwerker einen Sonderparkausweis bei der Stadt erwerben, Kostenpunkt 240 Euro. Mit diesem Ausweis dürfen er und seine Mitarbeiter ein Fahrzeug in ganz Stuttgart zum Beispiel vor Parkautomaten abstellen, ohne einen Schein zu ziehen, oder auf Anwohnerparkplätzen parken. Bis zu fünf Nummern dürfen auf dem Ausweis vermerkt werden, parken darf aber immer nur ein Fahrzeug. Ist Braun mit zwei Fahrzeugen beim gleichen Kunden, müssten also zwei Ausweise her. Eigentlich kein Problem, wäre der Preis für die Sondergenehmigung aus seiner Sicht nicht zu hoch. „Ein Jahr hatten wir die“, sagt er und rechnet: „Weil sie aber sehr teuer ist, riskieren wir jetzt Strafzettel und in der Summe ist das günstiger als der Ausweis.“

Sind Strafzettel für Günter Braun mit seinem Fuhrpark von drei Fahrzeugen noch übersichtlich zu regeln, nimmt das bei größeren Flotten schon ganz andere Dimensionen an. Weil das Fahrzeug nicht dem Fahrer gehört, landet das Knöllchen zunächst auf dem Tisch des Unternehmens. Bei vielen Fahrzeugen und Fahrern kann sich der Fuhrparkverantwortliche schnell verzetteln und sich allein mit der Frage lange aufhalten, ob er das Schreiben mit Fahrerdaten an die Behörde zurücksendet oder es dem Fahrer in die Hände drückt. Genau hier setzt das Strafzettelmanagement an: Es verschafft dem Unternehmen für den Umgang mit den Knöllchen klare Vorgaben, und hilft so, Behördenärger zu vermeiden sowie die Kosten im Griff zu behalten.

Am Anfang steht zunächst die Überlegung, ob der Fuhrparkchef ein eigenes internes Prozedere aufsetzen möchte oder die Arbeit an einen externen Dienstleister abgeben will. Damit kommt automatisch die Haftungsfrage auf den Tisch: Denn für das Fahrzeug haftet automatisch der Halter. Der muss aber nicht mit dem Eigentümer identisch sein, wie der Bundesgerichtshof in der BGHZ 13/351 – Fahrzeughalter definiert hat: „Halter ist vielmehr, wer das Kraftfahrzeug für eigene Rechnung im Gebrauch hat und die Verfügungsgewalt besitzt, die ein solcher Gebrauch voraussetzt.“ Diese Halterhaftung hat das Unternehmen automatisch an den Fuhrparkchef delegiert. Genau diese Verantwortung darf der Herr der Räder aber an Externe weitergeben. Das regelt übrigens das Ordnungswidrigkeitengesetz (OwiG) in seinem Paragrafen 9, Absatz 2. Für die Weitergabe bieten sich zum Beispiel die Leasinggesellschaften an, die ausnahmslos ein Strafzettelmanagement in ihrem Dienstleistungskatalog haben.

Eine der wichtigsten Regeln im Umgang mit Strafzetteln ist Schnelligkeit. Egal, ob die Arbeit intern oder extern erledigt wird, der Vorgang sollte zügig vom Schreibtisch. Das gilt vor allem wegen der Zahlungsfristen und Einsprüche gegen den Bescheid. Für Ordnungswidrigkeiten, also Verwarnungsgelder bis 40 Euro, gewähren die Behörden eine Frist von sieben Tagen, ab 40 Euro gelten 14 Tage. Sind Verwarnungsgelder übrigens nicht innerhalb der Frist eingegangen, verwandeln sie sich automatisch in ein Bußgeldverfahren – und es werden natürlich dann höhere Summen fällig.

Eine Regelung, dass das Unternehmen zunächst das Bußgeld zahlt, um es später vom Fahrer etwa über die Gehaltsabrechnung zurückzuholen, halten Experten für wenig empfehlenswert. Dieses Vorgehen nimmt dem Fahrer die Chance, Einspruch zu erheben.

Ob das Unternehmen hingegen das Bußgeld für den Fahrer generell übernimmt, ist eine ganz andere Frage. Wer fährt, muss selbst zahlen, da sich jeder auch während der Arbeitszeit an die Regeln der Straßenverkehrsordnung halten

muss. Allerdings kann das Unternehmen generell Gelder übernehmen, wenn es zum Beispiel seine Fahrer aus betrieblichen Gründen anweist, schneller als erlaubt zu fahren oder falsch zu parken. Die Gelder kann das Unternehmen steuerlich als Betriebsausgabe ansetzen, und zwar, ohne Steuern oder Sozialabgaben für den betreffenden Arbeitnehmer zahlen zu müssen.

Das gilt aber nicht immer: „Vorteile haben keinen Arbeitslohncharakter, wenn sie sich bei objektiver Würdigung aller Umstände nicht als Entlohnung, sondern lediglich als notwendige Begleiterscheinung betriebsfunktionaler Zielsetzung erweisen“, machte der Bundesfinanzhof in einem aktuellen Urteil (AZ VI R 36/12) deutlich. „Das ist der Fall, wenn sie aus ganz überwiegend eigenbetrieblichem Interesse des Arbeitgebers gewährt werden.“ Anders formuliert: Bei erheblichen Verstößen gegen die Straßenverkehrsordnung kann der Chef die Strafe nicht mehr steuerfrei übernehmen.

Bei internem Strafzettelmanagement steht außerdem die Frage im Raum, ob der Fuhrparkchef den Bescheid an den Fahrer weiterleitet oder mit den Angaben zum Fahrer dem Amt zurückschickt. Im letzteren Fall ist der Vorgang schnell vom Schreibtisch und für ihn erledigt, weil sich die Behörden direkt mit dem Fahrer auseinandersetzen müssen. Erhält der Fahrer den Bescheid, kann man den Betreffenden – abhängig von der Schwere des Verstoßes – über das weitere Vorgehen beraten. Das gilt vor allem dann, wenn es in den punkterelevanten Bereich hi-neingeht oder gar der Führerschein gefährdet ist. Schließlich ist seit 1. Mai ein neues Punktesystem in Kraft – und da dürfte es auch auf Fahrerseite sicherlich noch Aufklärungsbedarf geben. Der Betrieb muss sich aber im Klaren darüber sein, dass er bei einer Weiterleitung an den Fahrer das Risiko eingeht, dass dieser den Vorgang liegen lässt und beispielsweise nicht zahlt.

Experten raten daher, das Vorgehen von Fall zu Fall neu zu entscheiden. Geht es etwa um ein Knöllchen wegen Falschparkens, kann der Fuhrparkleiter den Behörden den Vorgang samt Angaben zum Fahrer zurückschicken, während er parallel seinen Mitarbeiter informiert. Geht es um Punkte oder gar um einen drohenden Führerscheinentzug, sollte er gemeinsam mit dem Betreffenden das weitere Vorgehen besprechen.

Generell sollte der Chef eine Übersicht über die Ordnungswidrigkeiten und Verstöße seiner Flotte haben. Eifrige Sammler von Tickets kann er so vorwarnen oder generell das Verhalten im Straßenverkehr ansprechen. Das kann er übrigens im Rahmen seiner üblichen Führerscheinkontrolle erledigen. Denn in der Praxis hat sich etabliert, dass sich der Fuhrparkleiter zwei Mal pro Jahr davon überzeugen sollte, ob auch alle Fahrer im Besitz der Fahrerlaubnis sind.

Wird der Fahrer bei einem Vergehen direkt angehalten, ist der Fuhrparkleiter das Problem elegant los

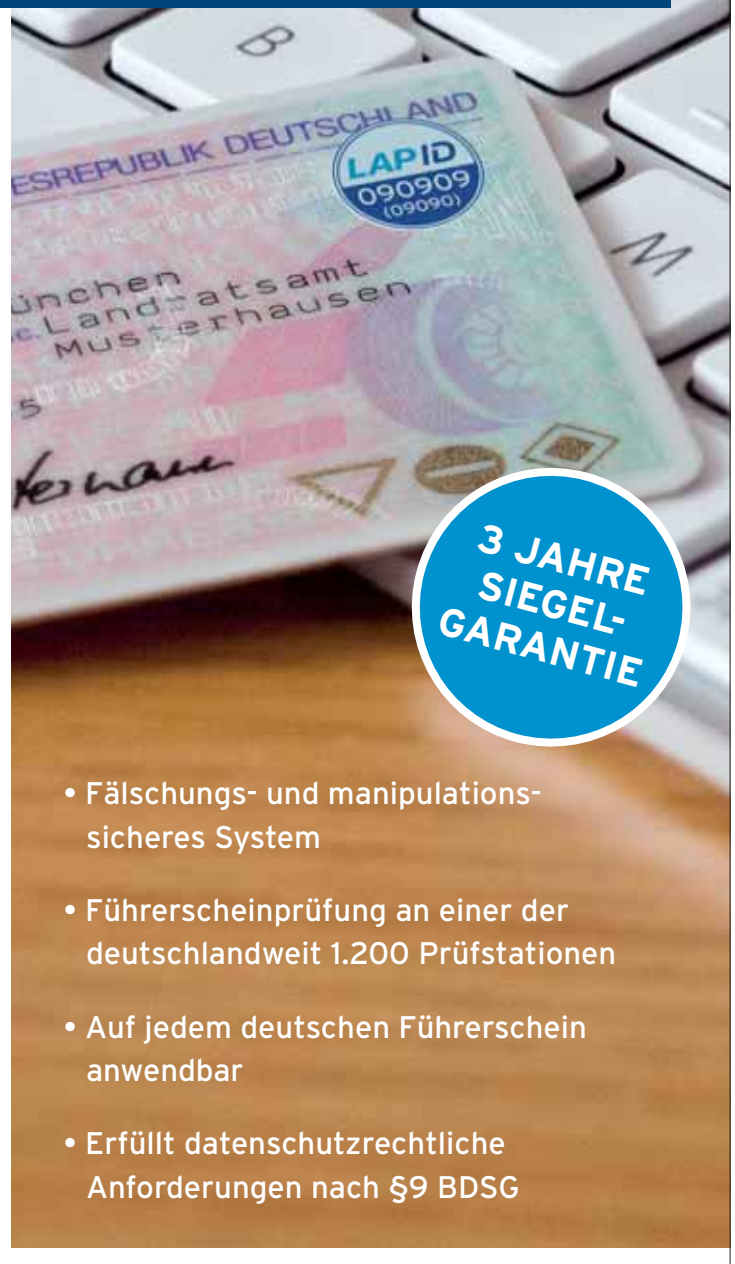
www.lapid.de

LAPID

LapID – Elektronische Führerscheinkontrolle

vom Marktführer

Als Fuhrparkverantwortlicher erhalten Sie mit dem patentierten LapID-System eine einfache, dezentrale und revisionssichere Lösung für die Verwaltung und das Management Ihrer Flotten und Fuhrparks.



- Fälschungs- und manipulationssicheres System
- Führerscheinprüfung an einer der deutschlandweit 1.200 Prüfstationen
- Auf jedem deutschen Führerschein anwendbar
- Erfüllt datenschutzrechtliche Anforderungen nach §9 BDSG

LapID Service GmbH
Untere Industriestraße 20 • 57250 Netphen (Siegen)
Tel.: +49 (0)271 - 48972-0 • info@lapid.de

Sparmöglichkeiten

In den Aktenschränken zwischen den prall gefüllten Ordnern von Rechnungen ist hier und da bares Geld versteckt. Wer genau hinschaut, kann bei der Rechnungskontrolle große Einsparpotenziale aufdecken. Doch wer möchte sich schon durch die Stapel von Kostenvoranschlägen und Rechnungen von Versicherungen, Werkstätten oder Reifenhändlern kämpfen? Hier können externe Dienstleister, auch dank digitaler Prozesse, Abhilfe schaffen.

Warum prüfen?

Im Laufe eines Jahres sammeln sich viele verschiedene Rechnungen an, auf denen nicht immer der korrekte Betrag abgerechnet worden ist. Daher lohnt es sich, noch einmal genauer nachzusehen und die Abrechnungen und Kostenvoranschläge auf ihre Richtigkeit zu überprüfen: Sind beispielsweise die Wartungsreparaturen nach Herstellervorgaben durchgeführt worden, ist der Kostenvoranschlag korrekt, oder sind die Arbeitszeiten und die Ersatzteile richtig berechnet worden? Je größer die Flotte, desto mehr Rechnungen sind dahingehend zu prüfen.

Dennoch heißt dies nicht, dass nur für Großfuhrparks mit mehreren Hundert Fahrzeugen eine externe Rechnungskontrolle sinnvoll sein kann. Denn auch kleinere und mittlere Unternehmen müssen erst einmal für eine professionelle Rechnungsprüfung die dafür nötige Personalstärke aufbringen. Darüber hinaus sollten diese Mitarbeiter ein gewisses technisches Grundverständnis besitzen sowie einen Zugang zu den exakten herstellerkonformen Fahrzeugdaten haben, um beispielsweise eine Werkstattrechnung fachlich kompetent zu prüfen. Eine gründliche Rechnungskontrolle erfordert demnach eine umfangreiche Recherchearbeit und ein entsprechendes Know-how. Dennoch ist eine solche Arbeit in der Regel die Mühe wert, da meist erhebliche finanzielle Einsparpotenziale aufgetan werden können.

Outsourcing

Größere Erfolgschancen haben spezialisierte Flottendienstleister, die auf umfangreiche Erfahrungen und Kenntnisse zurückgreifen können. Die Anbieter einer Rechnungsprüfung verfügen neben einer systematisierten Vorgehensweise und entsprechenden Datenbanken auch über ein Expertenteam aus Kfz-Sachverständigen, Betriebswirtschaftlern, Juristen und IT-Fachleuten, auf das sie zurückgreifen können. Die Entscheidung, die Rechnungskontrolle an einen externen Anbieter abzugeben, hängt letztlich davon ab, wie groß die möglichen Einsparungen sind. Die Kosten für das Outsourcing sollen schließlich nicht die Ersparnis aufwiegen. Wer jedoch plant, eine weitreichende Rechnungsprüfung vorzunehmen, entscheidet sich meist, aufgrund der hohen Recherchekosten, für einen externen Dienstleister.

Die Einsparmöglichkeiten trotz der Kosten für einen zusätzlichen Dienstleister sind oftmals größer, als man vielleicht erwartet. So erklärt Philipp Haac, Leiter Fleet Control bei der Control€xpert GmbH: „Neben prozessualen Vorteilen durch Zeitersparnis, strukturierte und buchungsfertige Datensätze liegen die Einsparungen durch die fachliche Prüfung nicht selten bei über zehn Prozent der Rechnungssumme.“ Darüber hinaus werden durch die Abgabe der Überprüfung Kapazitäten im Unternehmen frei, die wiederum für die Durchsetzung von Garantie- und Kulanzansprüchen oder Ähnlichem genutzt werden könnten.

Bei der Wahl eines passenden Dienstleisters sollte das Unternehmen auf verschiedene Aspekte, wie zum Beispiel eine digitale Kommunikation oder eine Schnittstelle zum unternehmensinternen Fuhrparkmanagement-System, achten, damit hier keine Prozessverzögerungen eintreten. Bei der elektronischen Rechnungsprüfung sollten neben den Werkstattkonditionen und einer Plausibilisierung anhand der Fahrzeughistorie Herstellervorgaben beispielsweise bezüglich der Füllmengen oder Ähnlichem hinterlegt werden können, um somit ein exaktes Regelwerk zur Prüfung der Kostenvoranschläge und Rechnungen zu haben.

Einsparpotenziale

Schon bevor die eigentliche Rechnung im Postfach liegt, ergeben sich Möglichkeiten, eventuelle Mehrausgaben zu verhindern, indem bei-

spielsweise der Kostenvoranschlag genau überprüft wird. Daher ist es besonders wichtig, bereits vor Auftragsbeginn von Karosserie-, Reparatur- und Wartungsaufgaben den Kostenvoranschlag der jeweiligen Werkstatt unter die Lupe zu nehmen. „Zu diesem Zeitpunkt ist das Fahrzeug noch nicht repariert, und der Handlungsspielraum und damit die Einsparungen sind in aller Regel größer. Für alle Beteiligten hat die Überprüfung eines Kostenvoranschlags den Vorteil, dass die Freigabe verbindlich ist und Prozesse wie Reklamationsmanagement und Mahnwesen ausbleiben“, weiß Philipp Haac zu berichten. Dadurch lässt sich nicht nur bares Geld sparen, auch die Zusammenarbeit mit den Werkstätten wird durch eine systematische Prüfung der Kostenvoranschläge und Rechnungen verbessert, da viele Punkte einfach von vorneherein geklärt werden können. Neben den Rechnungen für Reifen, Wartungs- und Reparaturkosten prüfen manche Anbieter auch Schadenprozesse. Dabei werden sowohl Kostenvoranschläge, Gutachten als auch Reparaturrechnungen geprüft. Allen Kontrollen liegen die Herstellervorgaben zugrunde.

Digitale Prozesse

Neben den Einsparungen, durch Vermeidung überhöhter Rechnungen, kann der gesamte Abwicklungsprozess durch eine Übermittlung buchungsfertiger elektronischer Datensätze verschlankt werden. So hält beispielsweise der Flottenspezialist expert automotive GmbH für die Rechnungsprüfung Schnittstellen zur jeweiligen Buchhaltungssoftware und dem Fuhrparkmanagementsystem des Unternehmens bereit. Viele Dienstleister ermöglichen den Flottenkunden eine Übermittlung von strukturierten, buchungsfertigen Datensätzen, wodurch bei Flottenbetreibern eine vollständig automatisierte Verarbeitung der Zahlung realisiert wird. Darüber hinaus erlauben die elektronischen Daten auf der Einzelpositionsebene ein sehr umfangreiches Reporting, da selbst Papierrechnungen digitalisiert werden. Auf dieser Grundlage kann dann ein kundenindividuelles Reporting bis auf das einzelne Fahrzeug, die Werkstatt oder die Baugruppe durchgeführt werden.

Digitale Prozesse in diesem Feld ermöglichen einen schnelleren und genaueren Prozessablauf, so berichtet Philipp Haac: „Als Kommunikationspartner zwischen Werkstatt, Flotte und Versicherung haben wir uns mit dem PostMaster® etabliert.“ Die Vorteile lägen demnach nicht nur bei den Flottenbetreibern, sondern auch auf der Werkstattseite durch die standardisierten Prozesse mit Großkunden, verbindliche Reparaturfreigaben und eine beschleunigte Bezahlung. Neben der Automatisierung der Vorgänge können die Kontrollexperten über umfangreiche Datenbanken auch auf Erfahrungswerte bezüglich Zubehör oder Werkstattkosten zurückgreifen.

Interne Lösung

Doch nicht jedes Unternehmen möchte sich gerne einen Dienstleister für die Rechnungsprüfung ins Haus holen. Wer als Unternehmer seine Rechnungen prüfen möchte, ohne dafür einen externen Rechnungsprüfer anzufragen, kann mithilfe verschiedener webbasierter Softwareprodukte eine genaue Rechnungsprüfung durchführen. Ein Anbieter dieser Softwarelösungen ist beispielsweise TecAlliance mit TecAudit. Hier kann der Fuhrparkverantwortliche selbst eine Rechnungsprüfung vornehmen, muss allerdings die erforderliche Zeit für eine Prüfung selbst aufbringen. Interessant ist diese Lösung vor allem für kleine Fuhrparks mit wenigen Fahrzeugen, weil dann die Zahl der anfallenden Rechnungen überschaubar bleibt.

Fazit

Die externe Rechnungsprüfung sollte nicht als Kostenfaktor, sondern als Prozess- und Kostenoptimierung verstanden werden. Denn nicht allein die direkten Einsparungen durch eine papierlose Verarbeitung und die Vermeidung überhöhter Reparaturkosten kommen hier zum Tragen, sondern auch eine mittel- bis langfristige Verbesserung von Wartungsprozessen durch eine engere Zusammenarbeit mit den Werkstätten bereits beim Kostenvoranschlag.

Für kleine Fuhrparks mit wenigen Fahrzeugen macht eine professionelle Rechnungskontrolle ebenso Sinn wie bei den großen Flotten. Allerdings ist hier genau zu überlegen, ab wann ein externer Dienstleister in Anspruch genommen werden sollte oder ob nicht vielleicht doch die Kapazitäten für eine interne Prüfung in Kombination mit einer entsprechenden Softwarelösung vorhanden sind.

Flottenoptimierung auf einen Klick

Veränderte sowie vielfältige Marktsituationen und davon abhängige Erwartungen erfordern ein neues, stabiles, ausgeprägtes Kosten- und Umweltbewusstsein im Fuhrpark. Nur die Möglichkeit der Erfassung und Auswertung aller kleinteiligen Kosten und Daten besonders bei großen Flotten bietet dem Fuhrparkbetreiber das Potenzial für Einsparungen. Flottenmanagement informiert über Potenziale und Neuerungen bei der effizienten Verwaltung des Fuhrparks.

Fahrzeuge bestellen, Rechnungen sowie Belege erfassen und überprüfen, Termine im Auge behalten und Kosten auswerten – das sind nur einige Beispiele für typische Aufgaben, die im Zusammenhang mit einem Fuhrpark anfallen. „Bei einigen wenigen Fahrzeugen fällt der Überblick über fahrzeugbezogene Kosten, Termine, Verträge und Dienstleistungen noch leicht, aber schon ab zehn Fahrzeugen geraten wichtige Fakten häufig ins Hintertreffen. Durch moderne Fuhrparkmanagementsoftware wie FleetCARS bekommt der Flottenverantwortliche die Möglichkeit, per Knopfdruck alle wichtigen Daten abzurufen – inklusive verschiedenster Analysen. Auf diese Weise lassen sich häufig unerkannte Kostenoptimierungspotenziale aufdecken und gezielte Maßnahmen ableiten“, erläutert Gerhard Künne, Sprecher der Geschäftsführung der Volkswagen Leasing GmbH.

Bei der Auswahl der geeigneten Softwarelösung sollte sich der Fuhrparkmanager zunächst jedoch im Klaren sein, mit welcher Art des Fuhrparks er es zu tun hat. Handelt es sich beispielsweise um eine voll geleaste Unternehmensflotte, womöglich noch im Full-Service-Leasing, sollte der erste Blick des Fuhrparkverantwortlichen in die Richtung der gelegentlich sogar ohne Aufpreis erhältlichen webbasierten Auswertungstools des Leasinganbieters gehen. Denn oft sind hier schon spezifische Schnittstellen zu Leasingmodulen integriert, welche den Aufwand bei der Fuhrparkverwaltung auf ein Minimum reduzieren. Hingegen sind in der Regel herstellerunabhängige Softwarelösungen die einzige Möglichkeit für die Verwaltung von Kauffuhrparks oder auch Flotten mit vielen Spezialfahrzeugen, da sie aufgrund ihrer Bauweise spezifisch auf unternehmenseigene Besonderheiten eingehen: „Ein großer Vorteil von comm.fleet zeigt sich in ihrem modularen Aufbau, welcher dem Kunden die freie Wahl lässt, sich genau die Lösung, die exakt an die speziellen Bedürfnisse seiner Flotte ausgerichtet ist, zusammenzustellen“, führt Lavinio Cerquetti, Vorstand der community4you AG, aus. Doch nicht immer weist der Fuhrpark ausschließlich eine Finanzierungsform auf, sondern besteht aus geleasten sowie gekauften Fahrzeugen: Optimal ist im Falle eines Mischfuhrparks sicher eher die unabhängige Kaufsoftware, da sie mit der Fülle an Tools nicht nur auf die Besonderheiten im Leasingumfeld, sondern zugleich auch des Kauffuhrparks eingeht. Im Mittelpunkt der Überlegung, ob die unabhängige oder die Fuhrparkmanagementsoftware des Leasinggebers im Mischfuhrpark Anwendung findet, sollte jedoch die Frage stehen, wohin der künftige Weg des Fuhrparks gehen soll – in Richtung Kauf oder in Richtung Leasing.

Steht einmal die Art des Fuhrparks fest, sollte als nächster Schritt die Analyse des Funktionsumfanges der möglichen Softwarelösungen folgen. So kann eine herstellerunabhängige Software meist ohne Probleme an die Gegebenheiten des Unternehmens angepasst werden. Im Gegensatz dazu ist eine anbietergebundene Software zwar oft kostengünstiger, orientiert sich aber bei der Anforderungsstruktur an der Masse und geht dabei selten auf individuelle Bedürfnisse des Bedieners ein. Gerade dies sollte in Anbetracht der nicht unkomplizierten Datenübernahme in ein neues Auswertungssystem beachtet werden.

Wichtige Entscheidungskriterien

Grundsätzlich gilt: Eine Fuhrparkmanagementsoftware soll den Flottenverantwortlichen bei der Arbeit unterstützen und entlasten, denn nur so lassen sich Einsparpotenziale generieren. Daher liegt das Hauptaugenmerk zunächst auf der Benutzerfreundlichkeit der Anwendungen. Zwar ist dieses Kriterium bei der Entscheidung essentiell, aber nicht für den Fuhrparkbeauftragten nach objektiven Kriterien zu testen. So bleibt hier nur die Möglichkeit, sich eine Testversion zu beschaffen und diese gemäß der eigenen Ansprüche genau unter die Lupe zu nehmen. Die Kernaussage liegt dabei auf „genau unter die

Lupe nehmen“, denn gerade die Zeit, die hier durch einfachere Prozesse eingespart wird, kann sich unter Umständen mehrfach in der Praxisarbeit addieren.

Dabei lassen sich die Einsparpotenziale auf drei unterschiedliche Bereiche zurückführen: Entlastung des Fuhrparkmanagements bei Routinetätigkeiten, Zusammenführung von Daten in einem einheitlichen System sowie die Vereinfachung von Prozessen. Ein Schwerpunkt bei der Fuhrparkverwaltung ist sicherlich die Terminüberwachung. Hier kann ein effizientes Fuhrparkmanagementsystem dazu beitragen, den Flottenverantwortlichen nachhaltig zu entlasten. So unterstützt beispielsweise die automatische Benachrichtigung von Fahrern das Fuhrparkmanagement und sorgt zugleich für eine reibungslose Interaktion mit allen beteiligten Parteien. Insbesondere aufgrund der rechtlichen Situation bei den Führerscheinkontrollen ist die Protokollierung der gesamten Kommunikation unerlässlich – Stichwort Halterhaftung.

Zusätzlich kann der Fuhrparkverwalter durch die Einhaltung von Wartungsterminen und die optimale Ausnutzung von Garantiezeiten die Kosten weiter senken. Neben diesem Schwerpunkt kann die Zusammenführung von Daten in einem einheitlichen System weitere Einsparpotenziale aufdecken. Heute ist die konsolidierte Kostenkontrolle neben der elektronischen Fahrzeugakte eine Kernfunktion einer modernen Fuhrparksoftware. Sie bildet die Grundlage für eine Gesamtkostenbetrachtung auf Basis von Fahrzeug, Kostenstelle oder Lieferant. Durch den Import und die Analyse von Rechnungsdaten aller Lieferanten erhalten Fuhrparkverantwortliche aussagekräftige Zahlen, die sie bei Entscheidungen hinsichtlich Beschaffung und Verwertung unterstützen.

Nicht zuletzt trägt die Vereinfachung von Prozessen dazu bei, den Aufwand und die aufgewendete Zeit zu minimieren, wodurch wiederum Kosten gesenkt werden können. So sorgt die Anbindung von Personen oder auch anderen Systemen an die Flottenverwaltungssoftware für eine schnellere Kommunikation und einen sicheren Datenaustausch. Beispielsweise kann das Fuhrparkmanagementsystem für eine Meldung des geldwerten Vorteils an die Lohnbuchhaltung auf die Stammdaten des Fahrers (bei personengebundenen Fahrzeugen) oder auf ein elektronisches Fahrtenbuch zurückgreifen. Diese Informationen werden regelmäßig per Schnittstelle an das Personalwesen übergeben. Der vollautomatische Prozess bindet somit keine Ressourcen und bietet eine hohe Verlässlichkeit hinsichtlich der Korrektheit der Daten.

Neben diesen Grundaufgaben ist sicherlich der Funktionsumfang ein wichtiges Kriterium bei der Wahl. Hier gilt: Je mehr eine Software kann, desto eher ist der Fuhrparkverantwortliche für alle Eventualitäten gerüstet. Ist beispielsweise eine unternehmenseigene Car Policy nicht hinterlegt, verursacht das im Tagesgeschäft einen Mehraufwand.

Überhaupt sind Schnittstellen sowohl für den Import von Daten anderer Tools – wie Tankkarten- oder Reifenanbieter – sowie Schnittstellen zur Unternehmenssoftware, beispielsweise SAP, zu empfehlen: Hier wird richtig Zeit gespart, sind die Verknüpfungen erst einmal gemacht. Andererseits kann ein Zuviel an Funktionen auch dazu führen, dass man viel Zeit mit unnötigen Tools verschwendet oder eine – womöglich teure – Software kauft, um dann hinterher doch nur zehn Prozent der Funktionen zu nutzen. „Die Relevanz der Schnittstellen richtet sich dabei nach den Einsatzmöglichkeiten. Die Personen- und Fahrzeugstammdaten beziehungsweise die Vertragsverwaltung sind dabei die wichtigsten permanent zu aktualisierenden Daten. Ebenso Abrechnungsdaten, also faktisch Reisedaten sowie laufende Nutzungsdaten, die zum Beispiel aus elektronischen Fahrtenbüchern oder stationsbasierten Informationen kommen und nach Fahrtart – ob dienstlich oder privat – automatisch an ERP-Systeme übergeben werden“, erklärt Peter Vogel, Senior Sales Manager Fuhrpark und Mobilität bei der KEMAS GmbH.

Insgesamt zeigt sich jedoch, dass der Preis tatsächlich relativ ist: Gesparte Zeit im Tagesgeschäft, bessere Auswertungen, die Missverhältnisse bei Reifen-, Werkstattkosten oder bei Tankvorgängen einfach aufzeigen, sind mehr wert, als ein paar gesparte Euros in der Einmalinvestition.

Reporting-Tools der Leasinggeber

Wie bereits erwähnt, eignen sich die Softwarelösungen der Leasinggesellschaften vor allem dann, wenn alle oder zumindest ein Großteil der Leistungen über den Leasinggeber bezogen wird. Das liegt insbesondere darin begründet, dass die anbietergebundenen Fuhrparkmanagementsoftwares bereits Schnittstellen zu den einzelnen Teilbereichen, wie Tankkarten, Wartung und Service sowie Fahrzeugkonfigurator, integriert haben. Damit lassen sich auf der einen Seite die Kosten für die Software beim Leasingnehmer auf ein Minimum reduzieren, da diese auf viele Parteien umgelegt werden können, aber auf der anderen Seite geraten unternehmensspezifische Besonderheiten dabei ins Hintertreffen.

Im Vergleich zu den herstellerunabhängigen Softwarelösungen bieten einige Leasinggesellschaften Online-Konfiguratoren und -Kalkulatoren an, die es den dienstwagenberechtigten Fahrern erlauben, ihre Wunschfahrzeuge gemäß Car Policy zusammenzustellen und zu bestellen. Und genau in diesem Punkt liegt ein großer Vorteil der Softwarelösungen von Leasingunternehmen, denn im Fahrzeugkonfigurator ist nicht nur die Car Policy hinterlegt, sondern zugleich erhält der Nutzer Informationen zu monatlichen Raten und dem geldwerten Vorteil. Auf dieser Informationsgrundlage gestaltet sich eine spätere Freigabe durch den Vorgesetzten einfacher. Zusätzlich ermöglicht nahezu jede Software, fahrzeugbezogene Daten aus den eigenen Leasingverträgen in die Fuhrparkmanagementsoftware automatisch zu integrieren.

Herstellerunabhängige Software

In unserer Auswahl der unabhängigen Softwarelösungen stellen wir über ein Dutzend Anbieter

(Fortsetzung auf S. 72)

gegenüber. Wie breit gefächert dieser Markt ist, wird schon durch die Unterschiede in der Preisgestaltung aufgezeigt: So locken einige Anbieter auf der einen Seite mit einem Pauschalpreis für ihre Softwarelösung. Bei anderen Anbietern hingegen errechnet sich der Grundpreis für das Softwarepaket anhand der Fuhrparkgröße, der enthaltenen Arbeitsplätze sowie des Funktionsumfanges.

Wichtiger als der Preis ist jedoch die Funktionalität der Software. Gerade in Anbetracht des subjektiven Eindrucks sowie der Benutzerfreundlichkeit ist die Bereitstellung einer Testversion hier besonders lobenswert. Mit einigen Ausnahmen sind alle aufgeführten Programme lokal zu installieren. Daneben ist es mittels webbasierten Zugriffs aber auch möglich, den Fuhrpark von jedem Ort auf der Welt zu verwalten.

Neben der Möglichkeit, alle kleinteiligen Kosten zu erfassen und auszuwerten, zählt zu den essentiellen Entscheidungskriterien für eine bestimmte Softwarelösung die Spezialisierung des Angebotes. Beispielsweise bietet InNuce ein separates Abrechnungsprinzip an: „Zahlreiche Funktionen und die Integration mit automobilen Dienstleistern, die eigentlich nur für große Fuhrparks rentabel sind, sind mithilfe von FleetScape IP und dem ‚pay per use'-Prinzip nun für jede Flottengröße über das Internet zugänglich", erklärt Dirk Zieschang, Gesellschafter der InNuce Solutions GmbH.

Angesichts einer zunehmenden Internationalisierung und geografischen Verteilung des Fuhrparks wird ein zentrales Flottenmanagement immer wichtiger: „Eine konsequente Einhaltung strengerer Gesetzgebung bezüglich der CO_2-Emissionen, Verbrauchswerte et cetera – unter Berücksichtigung unterschiedlicher Auslegung in verschiedenen Ländern – und Flotten, die sich zunehmend stärker diversifizieren und geografisch verteilen, ist ohne entsprechende Fuhrparkmanagementsoftware kaum noch zu bewältigen",

Fuhrparkmanagement-Softwarelösung von Leasingunternehmen (Auswahl)

	Arval *www.arval.de*	***Athlon Car Lease Germany*** *www.athlonline.de*	***Daimler Fleet Management*** *www.xfleet.de*	***Deutsche Leasing AG*** *www.deutsche-leasing.com*
Name der Software	**FleetCom**	**Athlonline**	**xFleet**	**Fleet Information Tool (FIT) für Reporting; Fleet Live als Kalkulations- und Angebotstool**
Voraussetzungen	keine	ab einem Fahrzeug	ab ca. 50 Fahrzeugen sinnvoll; auch kleinere Flotten möglich	ab 10 Fahrzeugen
Systemvoraussetzungen	Internetzugang und gängiger Internetbrowser (Online-Anwendung)	Internetzugang und gängiger Internetbrowser (Online-Anwendung)	Internetzugang und gängiger Internetbrowser (Online-Anwendung)	Internetzugang und gängiger Internetbrowser (Online-Anwendung)
mehrplatz-/netzwerkfähig	k.A.	ja	ja	ja
Testversion	ja	ja	ja	nein
Zugriff mittels App	nein	nein	nein	ja, eingeschränkt
Verwaltung von Kauffuhrparks/ Leasingfuhrparks/gemischt	für durch Arval betreute Fahrzeuge	für über Athlon Car Lease geleaste Fahrzeuge	für über Daimler Fleet Management geleaste Fahrzeuge	ja, für Kauf- und Leasingfuhrparks
Fahrer-, Fahrzeug- und Lieferantenverwaltung	ja, allerdings nur Ansicht	ja	ja	ja
Vertrags- und Rechnungsverwaltung	ja, allerdings nur Ansicht	ja	ja	ja
Bestellwesen	ja, allerdings nur Ansicht	ja	ja	ja
automatisierte Belegerfassung	nein	ja	nein	ja
Tankkarten-, Strafzettel-, Maut- und Reifenverwaltung	ja, gilt aber nicht für Strafzettel und Mautverwaltung	ja, keine Strafzettel- und Mautverwaltung	nein	ja
mandantenfähig	ja	nein	ja	ja
Auswertungen/Reports möglich	ja, zahlreiche Standardreports (bspw. Kosten- und Rechnungsauswertung, fahrzeugspezifische Auswertung, Terminverwaltung)	ja, zahlreiche Standardreports (bspw. Kosten- und Rechnungsauswertung, fahrzeugspezifische Auswertung)	ja, zahlreiche Standardreports (bspw. Kosten- und Rechnungsauswertung, fahrzeugspezifische Auswertung, Terminverwaltung)	ja, zahlreiche Standardreports (bspw. Kosten- und Rechnungsauswertung, fahrzeugspezifische Auswertung, Terminverwaltung)
Definition eigener Reports möglich	ja	nein	ja	ja
Schnittstelle in Lohnbuchhaltung	nein	ja	ja, auf Kundenwunsch	ja
feste Schnittstelle für Export	ja	ja	nein	ja
feste Schnittstelle für Import	nein	ja	ja	ja
frei programmierbare Schnittstellen	nein	nein	nein	nein
automatische Integration von Daten, welche?	Personal- und Fahrzeugstammdaten, Buchungsdaten (Tankdaten, Leasingrechnung), Führerscheinkontrolle und Fahrtenbuch	Personal- und Fahrzeugstammdaten, Buchungsdaten (Tankdaten, Leasingrechnung etc.), Führerscheinkontrolle und Fahrtenbuch	Fahrzeugstammdaten und Buchungsdaten (Tankdaten, Leasingrechnung etc.)	Personal- und Fahrzeugstammdaten, Buchungsdaten (Tankdaten, Leasingrechnung etc.), Führerscheinkontrolle und Fahrtenbuch
Verwaltung von Mobilfunkverträgen	nein	nein	nein	ja
Fahrzeugkonfigurator	nein, in einem eigenen System	ja, alle flottenrelevanten Marken	ja, alle flottenrelevanten Marken	ja, alle flottenrelevanten Marken
Hinterlegung der CarPolicy	nein, in einem eigenen System	ja	ja	ja
Fahrzeugbelegungsplanung	nein	nein	nein	nein
Serienbrieffunktion	nein	ja	nein	ja
Besonderheiten (Alleinstellungsmerkmale)	alle Daten können heruntergeladen und in Tabellenkalkulationen ausgewertet werden; Erstellung unterschiedlicher Profile für verschiedene Nutzergruppen	Anbindung der Händler in Athlonline ermöglicht allen Parteien einen Einblick in die Bestellung	Abbildung des kompletten Prozesses von der Konfiguration, Kalkulation der Fahrzeuge bis hin zur Bestellung und dem Reporting; Management von Full-Service-Leasingfuhrparks sämtlicher Pkw-Hersteller	Fleet Information Tool (FIT) zeigt einfach und effizient Optimierungspotenzial beim Fuhrpark auf
Kontakt für Fuhrparkleiter	**Klaus Pfeiffer** Tel.: 0800/08404-02 E-Mail: kontakt@arval.de	**Team Sales Support** Tel.: 02159/698380 E-Mail: info@athloncarlease.de	über persönlichen Key-Account-Manager der DFM GmbH; www.xfleet.de	**Lea Schrod** Tel.: 06172/88-2397 E-Mail: lea.schrod@deutsche-leasing.com

gibt Paul Verkinderen, Sales Director Europe von Chevin Fleet Solutions, zu verstehen.

Insgesamt betrachtet bieten herstellerunabhängige Softwarelösungen schon von Haus aus ein breites Spektrum nützlicher Funktionen an. Dies beginnt nicht zuletzt bei den zahlreichen Auswertungstools, den Schnittstellen zu anderen Programmen oder der Einflechtung einer unternehmensinternen Car Policy. Doch viel wichtiger für dieses Segment ist die Möglichkeit der Individualisierung. „Als spezialisierter Flottendienstleister bieten wir eine sehr breite Dienstleistungspalette und damit ganzheitliches Fuhrparkmanagement an. Dies führt Jahr für Jahr zu erheblichen Kosteneinsparungen und hilft dem Flottenverantwortlichen, sich auf die wesentlichen Aufgaben zu konzentrieren. So sparen Kunden bei e-flotte rund 30 bis 40 Prozent der Kosten in den Bereichen ‚vermeidbare Kosten', ‚zu hohe Schadenkosten' und zusätzlich vermeiden sie Risiken mangels ungenügender Halterhaftungssysteme", fasst Thomas Krüger, Geschäftsführer der Technology Content Services GmbH, zusammen.

Webbasierte Softwarelösungen und Apps

Schon heute wollen viele Fuhrparkmanager ihre Flotte auch von unterwegs steuern. Eine webbasierte Software hat dabei viele Vorteile gegenüber den klassischen servergebundenen Lösungen: „Für den Zugriff auf die Software genügen ein Browser und gegebenenfalls eine Internetverbindung. Das macht flexibel. Dazu kommt der geringe Administrationsaufwand. Webbasierte Lösungen können zentral gepflegt und müssen nicht auf jedem Rechner einzeln installiert werden. Deshalb ist da, wo mehrere Nutzer auf die Software zugreifen, eine webbasierte Lösung vorteilhaft", weiß Michael Velte, Geschäftsführer der Deutsche Leasing Fleet GmbH, zu berichten.

Jedoch zeigt sich insbesondere im Umfeld von Großkunden, dass aufgrund von IT-Sicherheitsbedenken und Datenschutzrichtlinien das Interesse an einer universell erreichbaren Plattform derzeit noch wenig ausgeprägt ist. Daher bietet beispielsweise Carano die Möglichkeit an, mobile Teillösungen oder Apps in sinnvoller Weise – auch in bereits bestehende Systeme – einzubinden: „So zum Beispiel ein Web-Frontend für die Buchung von Pool-

(Fortsetzung auf S. 76)

GE Capital *www.gecapital.de*	***HLA Fleet Services GmbH*** *www.hla-fleetservices.de*	***LeasePlan Deutschland GmbH*** *www.leaseplan.de*	***Sixt Leasing AG*** *www.sixt-leasing.de*	***Volkswagen Leasing GmbH*** *www.vwfs.de*
Online Kunden Center; Car Configurator; iReport; iManage; eBilling	**Fleet eMotion**	**e-Tools: e-Manager, e-Driver, Fleet-Reporting, e-Papers und e-Papers Plus**	**FleetIntelligence**	**FleetCARS**
ab einem Fahrzeug	ab 50 Fahrzeugen; integraler Bestandteil der Fuhrparkmanagementlösungen	ab einem Fahrzeug	ab 100 Fahrzeugen; unabhängig von Leasing über Sixt Leasing	ab 10 Fahrzeugen
Internetzugang und gängiger Internetbrowser (Online-Anwendung)	Internetzugang und gängiger Internetbrowser (Online-Anwendung)	Internetzugang und gängiger Internetbrowser (Online-Anwendung)	Internetzugang und gängiger Internetbrowser (Online-Anwendung)	Internetzugang und gängiger Internetbrowser (Online-Anwendung)
ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	nein	nein	ja, zeitlich begrenzt
nein	nein	nein	ja	nein
ja, für Kauf- und Leasingfuhrparks	ja, für Kauf- und Leasingfuhrparks	ja, für Kauf- und Leasingfuhrparks	ja, für Kauf- und Leasingfuhrparks	ja, für Kauf- und Leasingfuhrparks
ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	nein
ja	ja	ja	ja	nein
ja	ja	ja	ja	ja, keine Maut- und Reifenverwaltung
ja	nein	ja	ja	ja
ja, zahlreiche Standardreports (bspw. Kosten- und Rechnungsauswertung, fahrzeugspezifische Auswertung, Terminverwaltung)	ja, zahlreiche Standardreports (bspw. Kosten- und Rechnungsauswertung, fahrzeugspezifische Auswertung, Terminverwaltung)	ja, zahlreiche Standardreports (bspw. Kosten- und Rechnungsauswertung, Fahrzeugauslastung und -bestand, fahrzeugspezifische Auswertung, Terminverwaltung)	ja, zahlreiche Standardreports (bspw. Kosten- und Rechnungsauswertung, fahrzeugspezifische Auswertung, Terminverwaltung)	ja, zahlreiche Standardreports (bspw. Kosten- und Rechnungsauswertung, fahrzeugspezifische Auswertung, Terminverwaltung)
ja	ja	ja	ja	nein
ja	nein, in Vorbereitung	ja	ja	nein
ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	nein
Personal- und Fahrzeugstammdaten, Buchungsdaten (Tankdaten, Leasingrechnung etc.), Führerscheinkontrolle und Fahrtenbuch	Personal- und Fahrzeugstammdaten sowie Buchungsdaten (Tankdaten, Leasingrechnung etc.)	Personal- und Fahrzeugstammdaten, Buchungsdaten (Tankdaten, Leasingrechnung etc.), Führerscheinkontrolle und Fahrtenbuch	Personal- und Fahrzeugstammdaten, Buchungsdaten (Tankdaten, Leasingrechnung etc.) und Führerscheinkontrolle	Fahrzeugstammdaten, Buchungsdaten (Tankdaten, Leasingrechnung etc.) sowie elektronische Führerscheinkontrolle
nein	nein	nein	nein	nein
ja, alle flottenrelevanten Marken	ja, alle flottenrelevanten Marken	ja, alle flottenrelevanten Marken	ja, alle flottenrelevanten Marken	nein, in einem eigenen System
ja	ja	ja	ja	nein, in einem eigenen System
ja	nein	nein	nein	nein
nein	ja, per E-Mail	ja	ja	nein
volldigitale und steuersichere Rechnungsstellung; Genehmigungsworkflow für Konfigurationen	Multi-Supplier-Konfigurator zur Abbildung von Car Policy und kundenindividuellen Konditionen verschiedener Leasinggesellschaften	CO_2-Kalkulator: ordnet Fahrzeuge nach Energieklassen, ermittelt Fuhrparkkosten zur CO_2-Neutralisierung	FleetOptimizer (Online-Szenario-Analyse-Tool): prozessorientierte Fuhrparkverwaltung, integriertes Schaden-, Wartungs-, Reparatur- und Reifenmanagement	Erfassung des gesamten Fuhrparks (TCO-Ansatz); Customizing auf Unternehmensbedürfnisse
Christian Schüssler E-Mail: christian.schuessler@ge.com	**Matthias Rotzek** Tel.: 089/4522860-850 E-Mail: matthias.rotzek@hla-fleetservices.de	**LeasePlan Deutschland** Tel.: 02131/132-200 E-Mail: marketing@leaseplan.de	**Anke Tauchert** Tel.: 089/74444-5086 E-Mail: anke.tauchert@sixt.com	**Volkswagen Leasing GmbH** Tel.: 0531/212-86421 E-Mail: fleetcars@vwfs.com

Herstellerunabhängige Fuhrparkmanagement-Softwarelösung (Auswahl)

	Ametras rentconcept GmbH www.rentconcept.com	*Carano Software Solutions GmbH* www.carano.de	*Chevin Fleet Solutions* www.chevinfleet.com	*community4you AG* www.commfleet.eu	*CreamTeam GmbH* www.creamteam.de	*e-flotte (TCS Technology Content Services GmbH)* www.e-flotte.de
Name der Software	**AMS Ametras Mobility Service**	**Fleet+**	**FleetWave**	**comm.fleet**	**CAREXPRESS**	**e-fleet**
Mindestfuhrparkgröße	ab einem Fahrzeug	keine	ab 300 Fahrzeugen	ab 50 Fahrzeugen	ab 10 Fahrzeugen	keine
Netto-Basispreis (dabei enthaltene Fahrzeuge/Arbeitsplätze)	auf Anfrage (Preis pro Fahrzeug; unbegrenzte Benutzeranzahl)	1.200 € (bis 100 Fahrzeuge; unbegrenzte Benutzeranzahl)	auf Anfrage (Preis pro Fahrzeug; unbegrenzte Benutzeranzahl)	auf Anfrage	9.500 € (Unternehmenslizenz; unbegrenzte Anzahl an Fahrzeugen und Arbeitsplätzen)	ab 6 € pro Monat (e-fleet Basis; Preis pro Fahrzeug); ab 14 € pro Monat (e-flotte als Full-Service-Anbieter; Preis pro Fahrzeug)
Aufpreis für zusätzliche Fahrzeuge/Arbeitsplätze (netto)	ja (individuell erstelltes Paket)	auf Anfrage (abhängig von Funktionsumfang; pro 50 Fahrzeuge)	ja (individuell erstelltes Paket)	ja (individuell erstelltes Paket)	nein	nein
Systemvoraussetzungen	MS Windows oder Linux; Datenbanken: Db2, MS SQL-Server; alle gängigen Internetbrowser	MS Windows; Datenbanken: MS SQL-Server, Oracle; Virtualisierungslösung wie Citrix oder Windows-Terminalserver; alle gängigen Internetbrowser für Webversion	alle gängigen Internetbrowser für Webversion; Datenbanken: MS SQL-Server ab 2005, Oracle ab 9i	unabhängig von Betriebssystem und Datenbank; Virtualisierungslösung wie Citrix oder Windows-Terminalserver; alle gängigen Internetbrowser oder über mobile Apps für Webversion	MS Windows Server ab 2003; Datenbanken MS SQL-Server ab 2000, Oracle ab 9i; MS Internet Explorer ab 6.0	alle gängigen Internetbrowser für Webversion
Mehrplatz-/ Netzwerkfähig	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Testversion	ja	ja	ja	auf Anfrage	ja	ja
lokale Softwareinstallation	nein, webbasiert	ja	ja, auf Kundenwunsch	nein	ja, auf Kundenwunsch	nein
webbasierter Softwarezugriff	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Zugriff mittels App	ja	ja, eingeschränkt	ja	ja	ja	ja, eingeschränkt
Fahrer-, Fahrzeug- und Lieferanten-verwaltung	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Vertrags- und Rechnungsverwaltung	ja	ja	ja	ja	nein	ja
Bestellwesen	ja	ja	ja	ja	nein	ja
automatisierte Belegerfassung	ja	ja	ja	ja	nein	ja
Tankkarten-, Strafzettel-, Maut- und Reifenverwaltung	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Mandantenfähig	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Auswertungen/ Reports möglich	ja, zahlreiche Standardreports (bspw. Kosten- und Rechnungsauswertung, fahrzeugspezifische Auswertung, Terminverwaltung)	ja, zahlreiche Standardreports (bspw. Kosten- und Rechnungsauswertung, fahrzeugspezifische Auswertung, Terminverwaltung)	ja, zahlreiche Standardreports (bspw. Kosten- und Rechnungsauswertung, fahrzeugspezifische Auswertung, Terminverwaltung, Aufgabenmanagement)	ja, zahlreiche Standardreports (bspw. Kosten- und Rechnungsauswertung, fahrzeugspezifische Auswertung, Terminverwaltung)	ja, zahlreiche Standardreports (bspw. Kostenauswertung, fahrzeugspezifische Auswertung, Terminverwaltung)	ja, zahlreiche Standardreports (bspw. Kosten- und Rechnungsauswertung, fahrzeugspezifische Auswertung, Terminverwaltung)
Schnittstelle in Lohnbuchhaltung	ja	ja, auf Kundenwunsch	ja	ja	ja	ja
feste Schnittstelle für Export	ja	ja, variabel erstellbar	ja	ja	ja	ja
feste Schnittstelle für Telematik	ja	nein	ja	ja	ja	ja
frei programmierbare Schnittstellen	ja	ja	ja	ja	ja	ja
automatische Integration von Daten, welche?	Personal- und Fahrzeugstammdaten, Buchungsdaten (Tankdaten, Leasingrechnung), Führerscheinkontrolle und Fahrtenbuch	Personal- und Fahrzeugstammdaten, Buchungsdaten (Tankdaten, Leasingrechnung), Führerscheinkontrolle und Fahrtenbuch	Personal- und Fahrzeugstammdaten, Buchungsdaten, Fahrtenbuch, Track & Trace, Werkstätten- & Ersatzteilmanagement, OEM-Händlerdaten, Schlüsselkastensysteme	Personal- und Fahrzeugstammdaten, Buchungsdaten (Tankdaten, Leasingrechnung), Führerscheinkontrolle und Fahrtenbuch, externe CRM-/DMS und ERP-Systeme	Personal- und Fahrzeugstammdaten, Buchungsdaten (Tankdaten etc.), Führerscheinkontrolle und Fahrtenbuch	Personal- und Fahrzeugstammdaten, Buchungsdaten (Tankdaten, Leasingrechnung), Führerscheinkontrolle und Fahrtenbuch
Verwaltung von Mobilfunkverträgen	ja	ja	ja	ja	nein	ja
Fahrzeugkonfigurator	nein	ja, alle flottenrelevanten Marken (über Easy+)	ja, alle flottenrelevanten Marken	ja, alle flottenrelevanten Marken (über comm.cars)	nein	ja, alle flottenrelevanten Marken
Hinterlegung der CarPolicy	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Fahrzeugbelegungsplanung	ja	ja	ja	ja	ja	nein
Serienbrieffunktion	ja	ja	ja	ja	nein	ja
Besonderheiten (Alleinstellungsmerkmale)	Integration von Rental, B2C- sowie B2B-Carsharing, Langzeitmiete, eMobilität und Telematik	Windows 8 zertifiziert; über 125 Kunden im In- und Ausland; umfangreiche (Online-) Reporting-Möglichkeiten	länderübergreifend nutzbar (mehrsprachig, mehrwährungsfähig, globale Datensammlung)	länderübergreifend nutzbar (mehrsprachig, mehrwährungsfähig); modular aufgebaut; revisions- und zukunftssicher via open-EIS	automatische Disposition/ Optimierung der Fahrzeuge (-35%); standardisierte Komplettlösung (Software und Übergabeterminal); Ausfallsteuerung	integriertes E-Mail-System; ein fester Kundenbetreuer; internationales Schadenmanagement; Mobilitätspakete bis zur weltweiten Fahrerhilfe und -unterstützung
Kontakt für Fuhrparkleiter	**Klaus Heller** Tel.: 0751/5685-0 E-Mail: khe@rentconcept.com	**Tanja Liedtke** Tel.: 030/399944-0 E-Mail: info@carano.de	**Paul Verkinderen** Tel.: (+32) 2 892 80 60 Mobil: (+32) 475 344 776 E-Mail: paul.verkinderen@chevinfleet.com	**Uwe Bauch; Lavinio Cerquetti** Tel.: 0371/909411-0 E-Mail: info@community4you.de	**Monika Ruth von Winckler** Tel.: 089/550779-77 E-Mail: monika.von.winckler@creamteam.de	**Niels Krüger** Tel.: 0911/23053-150, Mobil: 0171/1628231 E-Mail: n.krueger@e-flotte.de

FleetOne Software GmbH *www.FleetOne.de*	***InNuce Solutions GmbH*** *www.innuce-solutions.de*	***K-SOFT iT-Center*** *www.flottenmanager.net*	***KEMAS GmbH*** *www.kemas.de*	***Masternaut E.Novation GmbH*** *www.enovation-btc.de*	***SiteOS AG*** *www.siteos.de*	***Ultimo Software Solutions GmbH*** *www.ultimo.net*
FleetOne	**FleetScape**	**Flottenmanager**	**carpool NET**	**Costmanager**	**FleetOS**	**Ultimo Fleet Management**
ab 100 Fahrzeugen	ab einem Fahrzeug	ab 20 Fahrzeugen	keine	ab 10 Fahrzeugen	ab 50 Fahrzeugen	ab einem Fahrzeug
auf Anfrage (abhängig von Funktionsumfang und Flottengröße)	299 € pro Monat (100 Fahrzeuge; unbegrenzte Benutzeranzahl; 1.990 € einmalige Bereitstellungsgebühr)	ab 712,30 € (Businessversion; 30 Fahrzeuge)	auf Anfrage	998 € (Einzelplatz; 100 Fahrzeuge)	auf Anfrage (abhängig von Funktionsumfang und Flottengröße)	auf Anfrage
ja (individuell erstelltes Paket)	2,99 € pro Monat (Preis pro Fahrzeug)	auf Anfrage	ja (individuell erstelltes Paket)	399 € (für weitere 100 Fahrzeuge)	ja (individuell erstelltes Paket)	auf Anfrage
MS Windows ab Vista; Datenbanken: MS SQL-Server, Oracle; alle gängigen Internetbrowser für Webversion	alle gängigen Internetbrowser für Webversion	MS Windows ab XP; MS Windows Server ab 2003; Datenbanken: MS SQL-Server 2005 bis 2012; alle gängigen Internetbrowser für Webversion	MS Windows Server ab 2012; Datenbanken: MS-SQL Server; MS Internet Explorer für Webversion	MS Windows ab Vista; Datenbanken: MS SQL-Server; MS Internet Explorer oder Mozilla Firefox für Webversion	MS Internet Explorer, Mozilla Firefox, Google Chrome oder Apple Safari für Webversion	MS Windows Server ab 2003; Datenbanken: MS SQL-Server ab 2008, Oracle 11R2; alle gängigen Internetbrowser für Webversion
ja	ja	ja, ab Businessversion	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	nein	ja	auf Anfrage	ja
ja	nein	ja	nein	ja	ja, auf Kundenwunsch	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	nein	ja	ja, auf Kundenwunsch	ja, auf Kundenwunsch	ja
ja	ja	ja	ja, aber ohne Lieferantenverwaltung	ja	ja	ja
ja	ja	ja	nein	ja	ja	ja
ja	ja	ja	nein	nein	ja	ja
ja	ja	ja	nein	ja	ja	ja
ja	ja	ja	nein	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja, zahlreiche Standardreports (bspw. Kosten- und Rechnungsauswertung, fahrzeugspezifische Auswertung, Terminverwaltung)	ja, zahlreiche Standardreports (bspw. Kosten- und Rechnungsauswertung, fahrzeugspezifische Auswertung, Terminverwaltung)	ja, zahlreiche Standardreports (bspw. Kosten- und Rechnungsauswertung, fahrzeugspezifische Auswertung, Terminverwaltung)	ja, zahlreiche Standardreports (bspw. Kosten- und Rechnungsauswertung, fahrzeugspezifische Auswertung, Terminverwaltung)	ja, zahlreiche Standardreports (bspw. Kosten- und Rechnungsauswertung, fahrzeugspezifische Auswertung, Terminverwaltung)	ja, zahlreiche Standardreports (bspw. Kosten- und Rechnungsauswertung, fahrzeugspezifische Auswertung, Terminverwaltung)	ja, zahlreiche Standardreports (bspw. Kosten- und Rechnungsauswertung, fahrzeugspezifische Auswertung, Terminverwaltung)
ja	ja	ja, auf Kundenwunsch	ja	nein	ja	nein
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
nein	ja	ja	ja	ja	ja, auf Kundenwunsch	ja
ja	ja	ja, auf Kundenwunsch	ja	ja, auf Kundenwunsch	ja	ja
Personal- und Fahrzeugstammdaten, Buchungsdaten (Tankdaten, Leasingrechnung) und Führerscheinkontrolle	Personal- und Fahrzeugstammdaten, Buchungsdaten (Tankdaten, Leasingrechnung), Führerscheinkontrolle und Fahrtenbuch	Personalstammdaten, Buchungsdaten (Tankdaten, Leasingrechnung, Rechnungen) und Führerscheinkontrolle	Personal- und Fahrzeugstammdaten, Buchungsdaten (Tankdaten, Leasingrechnung), Führerscheinkontrolle und Fahrtenbuch	Buchungsdaten (Tankdaten, Leasingrechnung)	Personal- und Fahrzeugstammdaten, Buchungsdaten (Tankdaten, Leasingrechnung), Führerscheinkontrolle und Fahrtenbuch	Personal- und Fahrzeugstammdaten, Buchungsdaten (Tankdaten, Leasingrechnung), Führerscheinkontrolle und Fahrtenbuch
ja	ja	ja, auf Kundenwunsch	nein	ja	ja	ja
ja, alle flottenrelevanten Marken	ja, alle flottenrelevanten Marken	nein	nein	nein	ja, alle flottenrelevanten Marken	nein
ja	ja	nein	ja	ja, auf Kundenwunsch	ja	nein
ja	ja	ja	ja	nein	ja	nein
ja	ja	ja	nein	ja, auf Kundenwunsch	ja	nein
einfache Handhabung durch intuitive Oberfläche; Dashboard; Report-Designer; Dokumentenmanagement; E-Mail- sowie SMS-Client	besonderes Know-how auf dem Sektor automobiler Internationalität und Belegverarbeitung; webbasierter, voll integrierter, markenunabhängiger Konfigurator	Aufgabenüberwachung mittels Flottenradar; Web-Client zur Abfrage von Beständen; Reporting über List & Label-Layouteditor; Reisekostenverwaltung mit SAP-Import	Systemlösung für interne sowie externe Fuhrparkbetreiber bzw. Dienstleister; Transaktionsautomaten; offenes Buchungsportal	Verwaltung von Wartungsaufträgen und Unfällen; Vertragsverwaltung; FiBu-Schnittstelle; Belegverwaltung per Scan; E-Mail-Benachrichtigung	steht als Komplettsystem für End-to-End-Anwendungen oder als modulweises Fuhrparkmanagement zur Verfügung; hoher Automatisierungsgrad	Zugriff auf Verträge und Versicherungspolicen; proaktive Schadenverwaltung; Übersicht über gesamten Wagenpark (zusammengestellte Flotten haben eine eindeutige Flottennummer)
Torsten Schulz Tel.: 06196/882878-1 E-Mail: tos@FleetOne.de	**Claudia Steinfeldt** Tel.: 040/328901919 E-Mail: claudia.steinfeldt@innuce.de	Tel.: 02104/233880 E-Mail: info@k-soft.de	**Peter Vogel** Mobil: 0173/6254784 E-Mail: p.vogel@kemas.de	**Walther Bernard** Tel.: 03375/52830-0 E-Mail: walther.bernard@masternaut.com	Tel.: 089/3090897-0 E-Mail: info@siteos.de	**Gerrit de Boer** Tel.: 02064/8284754 E-Mail: sales@ultimo.net

fahrzeugen durch die Fahrer oder die Nutzung einer App mit allen relevanten Informationen für die Fahrer rund um das Fahrzeug. Wir sind sicher, dass dieser ‚Trend' weiter wachsen wird und die Unternehmen weitere Lösungen suchen, die die Kommunikation mit dem Fahrer erleichtern", erklärt Matthias von Tippelskirch, Geschäftsführer der Carano Software Solutions GmbH.

„Hohen Stellenwert haben Apps vor allem bei der Unterstützung von Dienstwagennutzern, die in der Regel häufig unterwegs sind. Hier können Apps wie ‚LeasePlan Mobil' wichtige Service-Hotlines mit Click-to-Call zur Verfügung stellen oder auch mittels GPS-Lokalisation nächstgelegene Servicepartner für Wartung und Service, Reifen, Glas- oder Unfallreparatur anzeigen", so Gunter Glück, Geschäftsleitung Vertrieb und Kundenbetreuung bei LeasePlan Deutschland GmbH.

Der mobile Zugriff auf Fuhrparkdaten wird immer wichtiger, was sich auch in den Anforderungen der Kunden widerspiegelt. Allerdings sollten moderne Fuhrparkmanagementsysteme weitaus mehr Möglichkeiten bieten, als nur den Fahrzeugbestand bereitzustellen. Insbesondere durch die Einbeziehung von Fahrern und externen Partnern, wie Lieferanten und Zulassungsdiensten, ergeben sich beachtliche Einsparpotenziale.

Zusätzliche Softwarelösungen

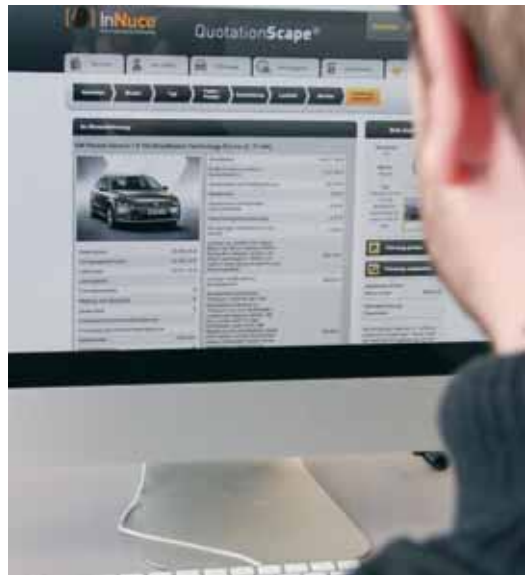
Als letzten Punkt betrachten wir spezialisierte Softwarelösungen, denn nicht jeder Fuhrpark ist auf eine Softwarekomplettlösung angewiesen. Oftmals reicht es, dass langwierige und kostspielige Prozesse durch eine Software optimiert werden. Beispielsweise sieht Ametras die größten Potenziale in der Automatisierung des Fuhrparkbetriebes, der Senkung der Fuhrparkkosten und der Generierung von Mehrwert für die Nutzer der Fahrzeuge: „Ein möglicher Ansatz ist beispielsweise die Nutzung der Fahrzeuge in einem Corporate-Carsharing-Pool. Der Pool wird durch die Fuhrparkmanagementsoftware rund um die Uhr automatisiert betrieben. Durch einen schlüssellosen, barrierefreien Zugang zum Fahrzeug, zum Beispiel über Smartphone oder RFID, wird eine flexible individuelle Mobilität ‚on Demand' ermöglicht. Intelligente Planungsalgorithmen disponieren die im Pool verteilt genutzten Fahrzeuge. Dadurch wird eine hohe Auslastung der Fahrzeuge garantiert und dadurch geringere Flottenkosten sichergestellt. Ametras stellt mit AMS (Ametras Mobility Service) eine universelle Softwareplattform für alle Aspekte der Mobilität zur Verfügung, welche unter anderem auch Corporate Carsharing beinhaltet", erklärt Klaus Heller, Geschäftsführer der Ametras rentconcept GmbH.

Hingegen setzt man bei netcar24 ganz auf das Flottenremarketing und bietet mit d-fleet eine Fuhrparkmanagementlösung an, die den kompletten Prozess von der Aussteuerung bis zum Abtransport lückenlos abbilden, überwachen und steuern kann. Dabei kommen unter anderem leistungsfähige Fahrzeugmanagement-Tools zur Verarbeitung und Verwaltung großer Fahrzeugbestände inklusive aller Zusatzinformationen und Dokumente, ein integriertes Multi-Channel-Managementsystem, welches die individuelle Zuweisung von Einzelfahrzeugen, Fahrzeugpaketen

Bereits das Hinterlegen der Car Policy innerhalb der Fahrzeugkonfiguration erleichtert die Arbeit des Fuhrparkverantwortlichen ungemein

oder ganzen Flotten an jeden beliebigen Online-Vertriebskanal erlaubt, sowie das After-Sales-Management, womit sich die nach dem Verkaufszuschlag anfallenden Aufgaben direkt aus dem System heraus steuern und überwachen lassen, zum Tragen.

So kann der Einsatz von spezifischen Softwarelösungen schon im Kleinen Einspar- und Optimierungspotenziale im Fuhrparkalltag offenlegen. Gerade bei kleinen Flotten, die oft noch per Hand verwaltet werden können, ist der Einsatz einer Software-Komplettlösung aus Kostengründen meist unnötig.



Herstellerunabhängige Flottenremarketing-Softwarelösung

	netcar24 GmbH *www.netcar24.com*
Name der Software	**d-fleet**
Mindestfuhrparkgröße	ab 500 Verkaufseinheiten p.a.
Netto-Basispreis (dabei enthaltene Fahrzeuge/Arbeitsplätze)	4.150 €/Monat (unbegrenzte Anzahl an Fahrzeugen und Arbeitsplätzen)
Aufpreis für zusätzliche Fahrzeuge/ Arbeitsplätze	nein
Systemvoraussetzungen	Internetzugang; ab MS Internet Explorer 6
mehrplatz-/netzwerkfähig	ja
Testversion	ja (individuelle Demozugänge auf Anfrage)
lokale Softwareinstallation	nein
webbasierter Softwarezugriff	ja
Zugriff mittels App	optional, auf Wunsch implementierbar
Vermarktung von Großflottenbeständen/ Massenvermarktung	ja
steuerbare Teilprozesse/Funktionsfelder	Managementprozesse für Bestände, Verkaufspreise, Angebote, Vertriebskanäle, Vermarktung, Kunde/Käufer, den After-Sales-Bereich sowie Rechnungen; Kaufprozessabwicklung; automatische Wertermittlung; Standort-/Logistikmanagement; Verkaufsförderungs-Tools; Benutzermanagement; Business Intelligence/SLAs/KPIs
eigene Online-Vermarktungsplattform	ja
Online-Shop/Warenkorb	ja
mandantenfähig	ja
welche Auswertungen/Reports möglich	detaillierte Historien, Reportings und Statistiken für jeden Prozessbereich; zusätzliche Implementierung individueller Tools möglich
Definition eigener Reports möglich	ja
SLA-Management	ja
Vertriebskanäle	B2B (eigene Online-Vermarktungsplattform, Auktionen, Ausschreibungen, Börsen), B2C (interner Verkauf, Börsen)
mehrsprachig	ja
CRM	ja
frei programmierbare Schnittstellen	ja
automatische Integration von Daten über Schnittstellen, welche?	automatischen Erfassung und Weiterverarbeitung von internen sowie externen Datenbestände (u.a. DAT, Dekra, AUTOonline, Webmobil24, PS-Team, Schwacke, div. Autohäuser, Partner im webunterstützten Verkauf, Fahrzeugbörsen); indiv. Schnittstellenanbindungen optional möglich
aktive Verkaufssteuerung	ja
Revisionssicherheit	ja
Standortverwaltung	ja
MA-basierte Rollen- und Rechteverwaltung	ja
Serienbrieffunktion	ja
Besonderheiten (Alleinstellungsmerkmale)	High-End-Software-System für den gesamten GW-Vermarktungs-Zyklus ab Aussteuerungszeitpunkt; individuelle Anpassung von Funktionsumfang und Leistung möglich, White Labeling möglich
Kontakt für Fuhrparkleiter	Michael Deuse, Tel.: 0261/8854300, E-Mail: info@netcar24.com

Ein Baustein der digitalen Flottenverwaltung ist das elektronische Fahrtenbuch. Viele Unternehmen meiden jedoch bislang den Einsatz dieser Art der Fahrdokumentation, denn steuer- und datenschutztechnisch sind hohe Anforderungen an deren Nutzung geknüpft. Flottenmanagement zeigt, warum sich ein elektronisches Fahrtenbuch auch außerhalb von Poolfahrzeugflotten in vielen Fällen dennoch lohnen kann.

Intelligente **Wegbegleiter**

So viel schon mal vorweg: Fahrtenbuch ist nicht gleich Fahrtenbuch. Generell muss zwischen einem steuerrechtlichen elektronischen Fahrtenbuch und einer reinen Fahrdokumentation auf Grundlage eines Ortungssystems unterschieden werden. Letzteres ist unter Umständen nicht finanzamtkonform und kann daher auch nicht zur Versteuerung der Privatfahrten mit dem Dienstwagen herangezogen werden. Das heißt natürlich nicht, dass solche Systeme gleich unbrauchbar im Flottenalltag wären. Denn Ortungssysteme als solche sind zwar nicht unbedingt steuerrechtskonform, bieten aber interessante Nebenfunktionen wie Fahrsicherheitsaspekte, Kraftstoffersparnis oder Fahrzeugdisposition.

Finanzamtkonform

Damit ein elektronisches Fahrtenbuch auch die Kontrolle vor dem Finanzamt besteht, muss das System alle Fakten, wie Datum, Ort bei Fahrtbeginn, Fahrtziel, Anlass der Fahrt und Kilometerstand, dokumentieren, also prinzipiell alles, was in einem klassischen Fahrtenbuch aus Papier händisch eingetragen werden muss. Die klassische Buchform würde also auch noch vor den Finanzprüfern bestehen, aber gerade bei größeren Flotten treten hier schnell Ungenauigkeiten auf. „Die Vorteile eines elektronischen Fahrtenbuches liegen auf der Hand: Es entsteht kein aufwendiger Papierprozess, und es fallen nur etwa ein Drittel der Kosten gegenüber dem manuellen Fahrtenbuchprozess an“, fasst K.-Theodor Hermann, Leiter Vertrieb der Vispiron CarSync GmbH, zusammen.

Darüber hinaus ist es bei einer Fahrtenbuchlösung im Fuhrpark wichtig, dass auch eine Manipulationssicherheit gegeben ist. Änderungen an den Fahrdaten sollten also nicht einfach so vorgenommen werden können, und wenn, muss eine rechtssichere Dokumentation darüber erfolgen. Wird der Dienstwagen neben den dienstlichen Fahrten auch privat genutzt, muss dies ebenfalls im elektronischen Fahrtenbuch aufgezeichnet werden. Dabei spielt allerdings der Datenschutz eine wichtige Rolle. Denn der Arbeitgeber sollte nur wissen dürfen, wie weit der Dienstwagenfahrer privat unterwegs ist, nicht aber, wohin er sich mit dem Wagen begeben hat. Daher sollte das Gerät im Fahrzeug einen Privacy-Schalter besitzen, den der Fahrer vor Fahrtantritt umlegen kann, und somit das Gerät nur die Fahrdistanz dokumentiert.

Die meisten Unternehmen in Deutschland nutzen die sogenannte Ein-Prozent-Regel, um den geldwerten Vorteil privater Fahrten zu versteuern. Dabei kann ein Prozent des Bruttolistenpreises je nach Fahrzeugpreis und Anzahl der Privatfahrten mehr sein, als man mit der Fahrtenbuchmethode überhaupt hätte zahlen müssen. Damit lohnt sich die Einführung eines elektronischen Fahrtenbuches für „alle Unternehmer, Freiberufler sowie Arbeitnehmer, denen bei einer Pauschalbesteuerung (Ein-Prozent-Regelung) finanzielle Nachteile entstehen würden. Ein elektronisch geführtes Fahrtenbuch bietet zudem den Vorteil, dass es für den Fahrer leicht und zeitsparend zu verwalten und weniger fehleranfällig als ein handschriftlich geführtes Fahrtenbuch ist“, erklärt Uwe Bertram, Geschäftsführer der Sycada Deutschland GmbH. Wer also nur wenige Kilometer im Jahr privat mit dem Dienstwagen unterwegs ist, sollte prüfen,

(Fortsetzung auf S. 78)

CARSYNC LOG
Fahrtenbuch.Management.System.

VISPIRON
HIGH ENGINEERING

FAHRTENBUCH
FLOTTENMANAGEMENT
FÜHRERSCHEINKONTROLLE
FUHRPARKEFFIZIENZ
POOLWAGENBUCHUNG
ORTUNG UND TRACKING
SCHLÜSSELVERWALTUNG
FAHRDYNAMIK

Der Weg in die mobile Zukunft.

VISPIRON CARSYNC GmbH • Frankfurter Ring 224 • D-80807 München • +49 (0)89 / 45 24 50 250 • flottenmanagement@vispiron.de • vispiron.de

ob er mit der individuellen Abrechnung nach Nutzungskilometern mit dem Fahrtenbuch nicht günstiger unterwegs ist als mit der Ein-Prozent-Flatrate-Methode.

Multifunktionstool

Das elektronische Fahrtenbuch bietet über die eventuellen steuerlichen Vorteile hinaus noch weitere praktische Nebenfunktionen. So erklärt Ulric E.J. Rechtsteiner, Geschäftsführer der Arealcontrol GmbH: „Das elektronische Fahrtenbuch als solches ist ja nur ein ‚Kuppelprodukt' aus einem Telematiksystem insgesamt. Die Hauptvorteile liegen in der Optimierung betrieblicher, mobiler Ressourcen und Prozesse. Beispielsweise bei der automatischen Arbeitszeiterfassung pro Baustelle, Kundenbesuch oder Servicedienstleistung. Hinzu kommt der Nutzen durch die Dokumentation des Fahrverhaltens, das mit entsprechenden Eco-Bewertungen zu weiteren Einsparungen von vier bis sieben Prozent der Flottenbetriebskosten

Übersicht ausgewählte elektronische Fahrtenbücher

	Arealcontrol GmbH *www.arealcontrol.de*	***Bury GmbH & Co. KG*** *www.bury.com*	***Carpanion GmbH*** *www.carpanion.eu*	***Compilot Car Computer Theo Stettner*** *www.compilot.de*	***Ctrack Deutschland GmbH*** *www.c-track.de*	***idem telematics GmbH*** *www.idemtelematics.com*	***M4Telematics Group*** *www.gpsfahrtenbuch.de*
Produkt	GT3840-Teamy iQ	CL 1010 Time (Option 1) TB 1010 Time (Option 2)	elektronisches Fahrtenbuch inkl. App	Compilot AD (mehrere Varianten)	Ctrack Online Lite	easyfleet-Fahrtenbuch	elektronisches Fahrtenbuch
Gerätepreis (netto)	389 Euro	Option 1: 177,11 Euro Option 2: 213,51 Euro	ab 380 Euro (Telematik Einheit/Montage)	333 Euro–494 Euro (Fahrzeugausstattung), 180 Euro (Büroset)	249 Euro	ab 398 Euro (Bordrechner)	79 Euro
Montagekosten (netto)	89 Euro	k.A.	k.A.	ca. 200 Euro	119 Euro	70–90 Euro	ca. 60–80 Euro/Werkstunde
laufende Kosten (netto)	12,90–19,95 Euro (inkl. SIM-Karte)	Option 1: keine Option 2: 9,90–19,90 Euro/Monat	Staffelpreise je nach Fahrzeugzahl max. 19,90 Euro/ Fahrzeug/ Monat	k.A.	ab 9,95 Euro/Monat	9 Euro/Monat (Portaldienst); SIM-Karte: ca. 7 Euro/Monat	Webportal und Buchungssoftware: 9,90 Euro/ Monat; SIM-Karte: 3,90 Euro/Monat
Lieferumfang (zusätzlich zu Ortungsgerät)	Telematik-Unit, Privacy-Schalter, Kabelsatz	Logger, Gerätehalterung, Kfz-Anschluss, USB-Kabel, Verwaltungssoftware, Bedienungsanleitung, Montagematerial	On-Board Unit ASG®, Datenkabel, Anleitung, Ersatzkleber, PIN Kuvert	Fahrzeughalterung, Verwaltungssoftware	GPS (Ortungsgerät iS 125) inkl. Antenne, Kabelbaum	Bordcomputer verfügt bereits über einen Einbausatz	Anschlusskabel und GPS-GSM-Antenne
Automatische Datenerfassung	GPS, km-Strecken, Zeiten, Start/Stopp, km/h, techn. Parameter, Eco/Safety-Fahrverhalten (Option)	GPS	AMV®System mit CAN-Bus Anbindung	Tachosignal	GPRS	GPS, Fahrzeugsignal	GPS, Zündungssignal, Rüttelsensor
Dateneingabeart am Gerät	Touchscreen, Tasten	keine	Grundversion nicht möglich	Tasten – ABC-Tastatur	nicht möglich	Touchscreen	Tasten zur Auswahl Privat-/Geschäftsfahrt
Option für wiederkehrende Fahrten	ja, automatische Erkennung durch POI-Systematik (Point of Interest)	Dienstfahrt, Privatfahrt, Pendelfahrt	Definition von Hotspots	Funktion „Rückfahrt", Kürzel für häufige Ziele	nein	für wiederkehrende Eingaben gibt es auswählbare Textbausteine auf dem Touchscreen	ja, Adresserkennung
Nachträgliche Änderungen	privat/geschäftlich am Gerät; Ergänzungen über Portal und mobile Web-App	Option 1: am PC Option 2: im Webportal	nicht möglich	am PC	am PC	im Portal sind revisionssichere Änderungen jederzeit möglich	Webportal (nur Fahrtgrund und Zweck der Reise)
Speicherkapazität	Live-Tracking unbegrenzt; bis zu 10.000 Ereignisse	Option 1: ca. 20.000 km, Option 2: ca. 6.000 km (ohne Verbindung)	unbegrenzt	über 1.000 Ereignisse	unbegrenzt	Daten werden direkt an den Server übermittelt	18 Monate
Datenübernahme	automatisch über GPRS, integrierte SIM-Karte mit Europatarif	Option 1: per USB-Kabel Option 2: GPRS	SIM-on Chip, Datenübertragung über Mobilfunknetz	Auslesestation/Kabel	GPRS	GPRS	GPRS
Automatische Reisekostenabrechnung	ja, optional	k.A.	nein	in Vorbereitung	nein	nein	nein
Unfallschreiber	ja, optional aktivierbar: eCall, bCall, Crash-Forensik	k.A.	nein	nein	ja	nein	nein
Erweiterung zur Arbeitszeiterfassung	ja, voll integriert; Driver-ID, Passagier-ID per RFID u.a. + DATEV-API	k.A.	nein	ja	ja	ja	ja, per Driver-ID als Lenkzeit- oder Arbeitszeiterfassung
Alleinstellungsmerkmale	keine GPS-Koordinaten, keine GPS-Ortung im Privatmodus (nach BDSG)	einfacher Einbau, da keine separate Elektronik-Box und nur analoge Signale	CAN-Bus-Anbindung über ASG®System; garantierter Datenschutz, Schnittstelle zum Finanzministerium	tachogebundenes System, Fahrtenbuch wird vollständig im Fahrzeug geführt, Kontrolle einstellbar, daher kein gläserner Fahrer	Zero Footprint-Website, herstellerunabhängig, modular aufgebaute Software	System für mittelständische und große Unternehmen	Benutzerverwaltung für Haupt-, Unter- oder Mitarbeiter-Account und Fahrzeuggruppen
Kontakt für den Fuhrparkleiter	**Ulric Rechtsteiner, Kirsten Böhm** Tel.: 0711/60179 30 E-Mail: office@arealcontrol.de	**www.bury.com**	**Alexander Wagner** Tel.: 0720/304010 E-Mail: office@carpanion.eu	**Theo Stettner** Tel.: 05523/9539233 E-Mail: info@compilot.de	**Maria Johanning** Tel.: 05402/702822 E-Mail: johanning@c-track.de	**Angela Bachteler** Tel.: 0731/9369720 E-Mail: angela.bachteler@idemtelematics.com	**GPSFahrtenbuch.de – M4Telematics Group** Tel.: 0340/2303366 E-Mail: info@gpsfahrtenbuch.de

führt.“ Arealcontrol bietet hier die Möglichkeit, das Fahrverhalten auszuwerten und so Rückschlüsse auf eventuelle Einsparungen durch eine schonendere Fahrweise zu ziehen. Darüber hinaus können bei manchen Systemen CO_2-Reportings oder auch automatische Reisekostenabrechnungen erstellt werden.

Fazit

Sowohl der Dienstwagenfahrer als auch das Unternehmen sollten prüfen, ob sich ein elektronisches Fahrtenbuch im Fuhrparkalltag auszahlt. Neben dem Anschaffungspreis und den Montagekosten kommen bei vielen Anbietern jedoch laufende Kosten für die SIM-Karte beziehungsweise den Mobilfunk hinzu. Denn viele Systeme übertragen die gesammelten Daten in Echtzeit an einen Server. Diese Live-Tracking-Funktion hat unter anderem den Vorteil, dass weniger Datenmengen auf dem Gerät im Fahrzeug gespeichert werden, die man dann wiederum extra auslesen müsste. Trotz Installation und laufender Kosten ist der Investitionsaufwand schnell durch die steuerlichen Vorteile für beide Seiten wieder „reingefahren“. Dies gilt besonders, wenn durch eine Fahranalyse auch entsprechende Eco-Trainings eingeleitet werden. Zusammen mit den vielen Nebenfunktionen ist das Fahrtenbuch somit eine sinnvolle Ergänzung der elektronischen Flottenverwaltung auch außerhalb von Poolfahrzeugen.

Masternaut GmbH *www.masternaut.com*	***S-TEC GmbH*** *www.gps-carmagic.de*	***Sycada Deutschland GmbH*** *www.sycada.com*	***SYSTEMICS Elektronik GmbH & Co. KG*** *www.systemics.de*	***TomTom Telematics*** *www.business.tomtom.com*	***Vispiron CarSync GmbH*** *www.vispiron.de*	***Wollnikom GmbH*** *www.wollnikom.de*	***YellowFox GmbH*** *www.yellowfox.de*
Masternaut Connect Tax and Expense	GPS-CarMagic	Sycada m!Trace	TravelControl	WEBFLEET Logbook	CarSync-Log	RoadData	YellowTracker 100
Zusatzmodul auf Connect Live oder EcoDrive	251,26 Euro (inkl. Mobilfunk)	ab 89 Euro	988 Euro (Hard- und Software)	Option 1: Navigationsgerät PRO 9150: 329 Euro, Option 2: LINK 410 Fahrzeugortungsgerät: 289 Euro	ab 249 Euro	189 Euro	199 Euro
k.A.	ab 60 Euro	ab 49 Euro	159 Euro (Vor-Ort-Einbau)	Option 1: keine Option 2: je nach Zeitaufwand	ab 99 Euro	69 Euro	k.A.
5,99 Euro/Monat	83,19 Euro/ ab dem 2. Jahr	ab 7 Euro/Monat u. Fahrzeug (Portalgebühren)	keine	bspw. 1–9 Fahrzeuge, pro Fahrzeug 19,90 Euro/ Monat (Nationaler Tarif)	11,65 Euro/Monat	9,90 Euro (inkl. internationaler Mobilfunk M2M Karte)	12,95 Euro/Monat
alles inkludiert	Blackbox inkl. Kabelbaum, GPS- & GSM-Antennen, Software; opt. Zubehör: Privatschalter, i-Button/RFID-Sensor	Bordrechner; Kabelsatz	Komplettpaket für den Fahrzeugeinbau sowie Verwaltung am PC	Option 1: WEBFLEET-Abonnement Option 2: Remote Link Logbook-Fernbedienung und/oder Logbook-App, WEBFLEET-Abonnement	Log-Box, ggf. Log-Ident (Fahrtwahltaster) oder Log-Touch (Navi mit Eingabemöglichkeit)	Fahrzeughalterung, Verwaltungssoftware etc., Green Driving/ Fahrverhalten-Software	Hardware inkl. Montagezubehör, Zugang WebPortal
CAN-Bus Anbindung	GPS	GPS	GPS	GPRS	CAN-Bus Anbindung, optional GPS-Kilometererfassung	GPS, Bordcomputer, Tachosignal	GPS, km-Stand, Fahrstatus, Datum, Zeit, Adresse, Kundenbezug
Touchscreen oder LED-Bedienleiste mit Tasten	keine	Optional: Schalter oder Touchpanel (Fahrtmodus), RFID-Leser (Fahrererkennung)	Tasten zur Auswahl Privat-/Geschäftsfahrt „Weiter“, um steuerlich nicht relevante Stopps auszublenden	Option 1: Touchscreen Option 2: über die Remote LINK Logbook Fernbedienung oder über die WEBFLEET Logbook-App (Anroid oder iOS)	Log-Touch: Eingabe über Touchscreen an Navi-Einheit, Log-Ident: Tasten zur Auswahl Privat-/Geschäftsfahrt, Unterdrückung von Pausen	optional Touchscreen, Tasten oder App	Tasten zur Auswahl Privat-/Geschäftsfahrt
Geschäft, Privat, Pendelfahrt, Wochenendheimfahrten	Import von Kundenkontakten etc.	Heimfahrt, Reiseziel und -zweck, Start- und Zielorte, besuchte Firmen und Personen	automatische Adresserkennung	App schlägt Einträge von früheren Touren vor	Automatisierung der Fahrtenbucheinträge über Geofencing oder über Vorauswahl von individuellen Fahrtanlässen	Heimfahrt, Arbeitsstätte, Stammkunden	Adresserkennung
Webportal	am PC (nur innerhalb offener Perioden)	Webportal	am PC	in der WEBFLEET Logbook-App	im Portal über Webanwendung oder App möglich	am PC	am PC möglich (über Online-Portal)
unbegrenzt	unbegrenzt	unbegrenzt	ca. 4.000 Fahrten	entfällt	ca. 10.000 Fahrten	Unit kann stand alone bis zu 6 Wochen Daten speichern	1.000 Meldungen in Box, Datenübertragung in Echtzeit
GPRS, Schnittstellen	GPRS	GPRS	Chipkarte (optional Kurzstreckenfunk, GPRS)	GPRS, Export als PDF möglich	GPRS	GPRS	GPRS
nein	nein	ja, über Datenexport	ja	ja (TomTom AppCenter)	nein	ja	nein
im Aufbau	keine Aufzeichnung	ja, über Beschleunigungssensor (optional)	nein	k.A.	nein	ja, teilweise	ja, teilweise
ja, sowohl Spesen als auch Arbeitszeit	ja, mittels i-Button/RFID-Chips (125 kHz)	ja, mit Schnittstelle zum Datenexport	ja	ja, Option 1 im Gerät hinterlegbar, Option 2 mit Remote Link Logbook Fernbedienung	ja (CSV-Export)	ja	ja
Daten direkt vom CAN-Bus anhand eines kontaktlosen Abgriffs (ohne physikalischen Kontakt) aus dem Bussystem	Übernahme des Ist-Kilometerstandes per CAN-Bus-Abgriff, Inhouse-Version verfügbar, API-Schnittstelle zur Anbindung vorhandener Softwaresysteme	Schnittstelle zum Upload von Kundenstandorten, Schnittstellen u. Web Services zur Übernahme relevanter Daten, Berücksichtigung von Fahrer- u. Fahrzeugwechseln	6 Jahre Garantie auf TravelControl personal-Geräte; finanzamtkonform	umfangreiche Integrationsmöglichkeiten mit Dritthersteller-Hard- und Software (z.B. Zeiterfassung)	Anschluss an die Bordelektronik, Fahreridentifizierung via Anlasserunterbrechung, modulares System, Webapplikation, Box per Funk erreichbar	erweiterbar durch modularen Aufbau, z.B. Connected Navigation, Fahrverhalten, CO_2-Monitoring, Pool-Fahrzeugverwaltung, Fahrer-ID	Erfüllung der gesetzlichen Vorschriften (Datenschutz und Fahrtenbuchdokumentation), flächendeckendes Vertriebs- und Servicenetz, Wartungsdatenbank integriert
Patric Hindenberger Tel.: 0176/30059947 E-Mail: patric.hindenberger@masternaut.com	**Tino Zanner** Tel.: 040/24189622 E-Mail: zanner@scanmedia.net	**Elias Skodras** Tel.: 089/550616-26 E-Mail: skodras@sycada.com	**René Albrechtsen** Tel.: 089/46204908 E-Mail: info@systemics.de	**TomTom Telematics Team** Tel.: 0800/2040448	**K.-Theodor Hermann** Tel.: 089/4524502 58 E-Mail: theodor.hermann@vispiron.de	**Reimund Clusen** Tel.: 02161/9984217 E-Mail: reimund.clusen@wollnikom.de	**Thomas Gräbner** Tel.: 035204/270100 E-Mail: thomas.graebner@yellowfox.de

Die Verwaltung eines Fuhrparks ist eine komplexe Angelegenheit und ab einer gewissen Fahrzeugmenge kaum mehr ohne entsprechende Fuhrparksoftware zu bewältigen. Das Angebot an entsprechenden Lösungen ist groß – und sehr inhomogen. Es reicht von selbstgeschriebenen Lösungen, die oft mit dem Unternehmen gewachsen sind, über Teillösungen von Dienstleistern wie Tankkarten- oder Leasinganbietern bis hin zu professionellen Komplettsystemen. Daher wollten wir von Ihnen wissen: Wie handeln Sie die Fuhrparksoftware in der Praxis? Was nutzen Sie und wofür? Teilgenommen haben diesmal rund 300 Fuhrparkleiter.

Eine gute Software sorgt für Überblick und reibungslosere Abläufe

Fuhrparksoftware in der Praxis

Das Thema Fuhrparksoftware interessiert ganz offensichtlich umso mehr, je größer die Fahrzeugflotte im Unternehmen ist. Noch bei keiner Umfrage zuvor beteiligten sich so viele Fuhrparkleiter mit über 500 Fahrzeugen im Bestand (14 %), noch nie reagierten so wenige kleine Fuhrparks (nur 21 % bis 10 Fahrzeuge) auf unsere Fragen. Dennoch bildet unsere Umfrage ganz gut den gesamten Querschnitt der Fuhrparks in Deutschland ab – zumindest den Teil, der sich einer oder mehrerer Flottenverwaltungslösungen bedient.

Eigenbau

„Selbstgestricktes" dominiert heute noch die Verwaltungssoftware in den Unternehmen (Grafik 1): Die Hälfte aller Fuhrparkleiter vertraut der selbstgeschriebenen Lösung, die oft mit dem Unternehmen über die Jahre gewachsen ist. Auf Platz zwei mit 34 Prozent der Nennungen folgen Flottenverwaltungsprogramme von freien Anbietern, denen offenbar mehr vertraut wird als den Anbietern von Fahrzeugen oder Leasingverträgen, die hier nur elf Prozent der Stimmen erhielten. Lediglich fünf Prozent der Befragten nutzen die verschiedenen, oft inkludierten Softwarelösungen der jeweiligen Anbieter von beispielsweise Leasingvertrag oder Tankkarte.

Wer statt einer professionellen kompletten Softwarelösung Teillösungen verwendet, macht dies in fast der Hälfte der Fälle, weil er den Bedarf für eine so umfangreiche Profi-Software nicht sieht (Grafik 2). Gleich dahinter mit 38 Prozent der Nennungen kommt der Faktor Bequemlichkeit: Die Lösung aus einer Hand, beispielsweise vom Fahrzeughersteller oder Leasinganbieter, ist einfach und unkompliziert. Außerdem gibt es hier – schon im Interesse des anbietenden Unternehmens – einen guten Support. Lediglich 14 Prozent der Fuhrparkleiter würden vielleicht gern eine freie Profi-Software einsetzen, haben dafür jedoch kein Budget.

Egal für welchen Anbieter sich der Fuhrparkleiter entscheidet: Er bleibt diesem lange treu (Grafik 3). 88 Prozent der Befragten wechseln ihre Soft-

(Fortsetzung auf S. 82)

Grafik 1

Was für eine Art Software nutzen Sie für die Flottenverwaltung?

50 %	selbst geschriebene Lösung(en)
11 %	Lösung von einem Fahrzeug-/Leasinglieferanten
5 %	verschiedene Teillösungen von mehreren Fahrzeug/Leasinglieferanten
34 %	professionelle freie Flottenverwaltungs-Software

Grafik 2

Wenn Sie statt freier Software lieber Flottenverwaltungs-Software von Fahrzeug- oder Leasinganbietern oder Tankkartenanbietern verwenden, was ist der Grund?

38 %	alles aus einer Hand zu bekommen, ist für mich die unkomplizierteste Lösung
14 %	ich habe kein Budget für eine freie Softwarelösung
48 %	ich benötige nicht den vollen Umfang einer unabhängigen Softwarelösung

Grafik 3

Wie häufig haben Sie die Flottenverwaltungs-Software in der Vergangenheit gewechselt?

7 %	letztes Jahr
0 %	alle 2 Jahre
5 %	alle 3–5 Jahre
88 %	seltener als alle 5 Jahre

Ab sofort veröffentlicht Flottenmanagement regelmäßig eigene Studien zu aktuellen Themen rund um den Fuhrpark. Die Teilnehmer sind Sie, unsere Leser, die sich an den Aufrufen im Magazin und im Internet beteiligen; abgestimmt wird online.

GESCHÄFTS-
KUNDEN
SERVICE

TOYOTA

ENTSPANNT KILOMETER ABREISSEN.

Entdecken Sie für Ihr Geschäft langstreckenerprobte Diesel mit voller Komfortausstattung – planungssicher ohne versteckte Kosten.

TOYOTA SERVICE LEASING	Auris Touring Sports 1,4-l-D-4D Edition mit Navigationssystem Touch2&Go inkl. Wartung & Verschleiß mtl.	Verso 1,6-l-D-4D Comfort, 5-Sitzer mit Navigationssystem Touch2&Go inkl. Wartung & Verschleiß mtl.	Avensis Combi 2,0-l-D-4D Edition mit Navigationssystem Touch2&Go inkl. Wartung & Verschleiß mtl.
	239 €[1]	**279 €**[2]	**279 €**[3]

Kraftstoffverbrauch der hier beworbenen Modelle kombiniert 4,6–4,2 l/100 km, CO_2-Emissionen kombiniert 120–110 g/km (nach EU-Messverfahren). Mehr erfahren Sie unter **Tel. 0 22 34/102 21 10** oder **toyota.de/fleet**

[1]Unser Toyota Service Leasing Angebot* für den Auris Touring Sports 1,4-l-D-4D Edition, 6-Gang-Schaltgetriebe, mit Navigationssystem Touch2&Go, Leasingsonderzahlung 0,00 €, Vertragslaufzeit 36 Monate, Gesamtlaufleistung 60.000 km, 36 mtl. Raten à 239,00 €. [2]Unser Toyota Service Leasing Angebot* für den Verso 1,6-l-D-4D Comfort, 6-Gang-Schaltgetriebe, 5-Sitzer mit Navigationssystem Touch2&Go, Leasingsonderzahlung 0,00 €, Vertragslaufzeit 36 Monate, Gesamtlaufleistung 60.000 km, 36 mtl. Raten à 279,00 €. [3]Unser Toyota Service Leasing Angebot* für den Avensis Combi 2,0-l-D-4D Edition, 6-Gang-Schaltgetriebe, mit Navigationssystem Touch2&Go, Leasingsonderzahlung 0,00 €, Vertragslaufzeit 36 Monate, Gesamtlaufleistung 60.000 km, 36 mtl. Raten à 279,00 €. *Ein unverbindliches Angebot der Toyota Leasing GmbH, Toyota-Allee 5, 50858 Köln. Entsprechende Bonität vorausgesetzt. Monatliche Leasingrate inklusive Technik-Service (Wartungen und Verschleißreparaturen). Optionale Servicebausteine auf Wunsch. Alle Angebotspreise verstehen sich zzgl. MwSt. **Dieses Angebot ist nur für Gewerbekunden gültig.** Nur bei teilnehmenden Toyota Vertragshändlern. **Gilt bei Anfrage und Genehmigung bis zum 30.08.2014.** Auf Basis der unverbindlichen Preisempfehlung der Toyota Deutschland GmbH per März 2014, zzgl. MwSt., **zzgl. Überführung**.

An der Umfrage „Trends in der Car Policy“ beteiligten sich rund 300 Fuhrparkleiter. Etwa 21 Prozent der Teilnehmer haben bis zu zehn Fahrzeuge im Bestand, 25 Prozent zwischen elf und 50 Fahrzeugen, 53 Prozent haben über 50 Fahrzeuge, 14 Prozent davon sogar über 500 Fahrzeuge. 68 Prozent der Fahrzeuge unser Studienteilnehmer sind Pkw, 23 Prozent Kleintransporter und Transporter, neun Prozent entfallen auf Sonstige Fahrzeuge.

Die nächste Flottenmanagement-Umfrage finden Sie auf: www.flotte.de/umfrage

Das Thema dieses Mal lautet: Transporter im Fuhrpark

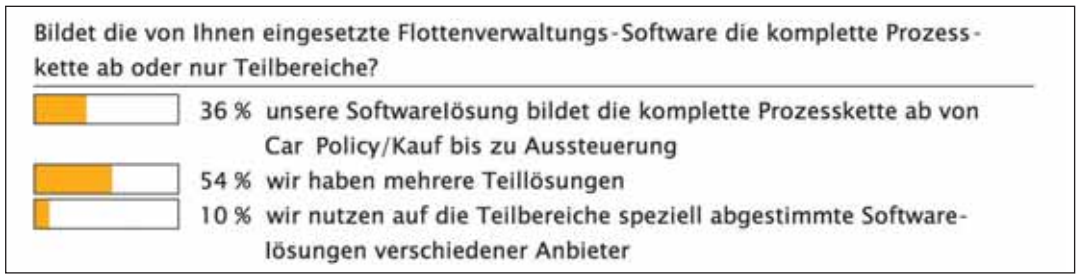
ware seltener als alle fünf Jahre – was hoffentlich auch mit der Zufriedenheit mit der jeweiligen Lösung zu tun hat, auf jeden Fall aber auch mit der aufwendigen Umstellung von komplexen Systemen sowie wiederum dem menschlichen Faktor Gewohnheit: Hier weiß man einfach, wie alles funktioniert. Immerhin sieben Prozent der Befragten haben eine ganz neue Lösung, die nicht älter als ein Jahr ist.

Nur gut ein Drittel aller Fuhrparkleiter nutzt eine Softwarelösung, welche die komplette Prozesskette des Autolebens abbildet (Grafik 4). Etwas über die Hälfte aller Unternehmen setzt auf Teil-lösungen, weitere zehn Prozent der Befragten haben speziell auf ihren Bedarf abgestimmte Teillösungen verschiedener Anbieter.

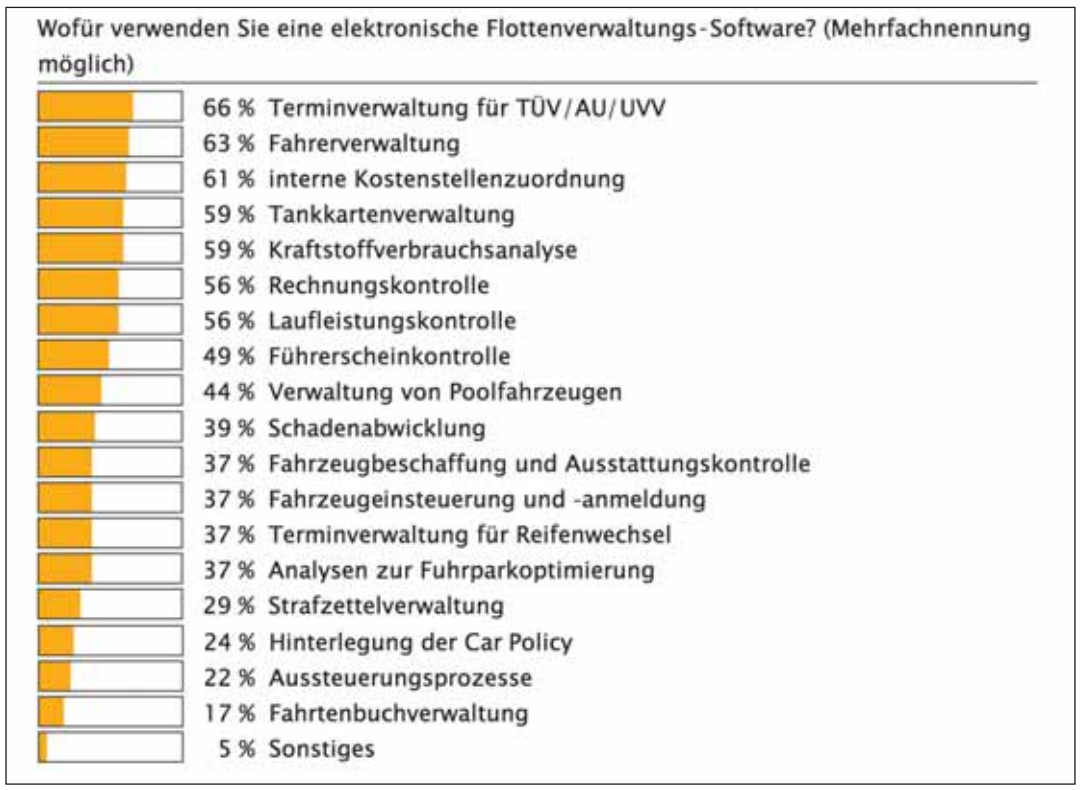
Interessant ist, für welche Aufgaben die elektronische Flottenverwaltungs-Software in den Unternehmen genutzt wird (Grafik 5): Mit 66 Prozent ganz vorn liegt die Terminverwaltung für TÜV/AU/UVV, gefolgt von der Fahrerverwaltung mit 63 Prozent der Nennungen. Immerhin 61 Prozent der Befragten verwalten mit der Software die interne Kostenstellenzuordnung, was wieder für die These spricht, dass professionelle Fuhrparkverwaltungs-Software eher in größeren Unternehmen zum Einsatz kommt. Ganz vorn bei den Nennungen mit dabei waren auch Tankkartenverwaltung und die Kraftstoffverbrauchs-analyse sowie die Rechnungs-, Laufleistungs- und Führerscheinkontrolle. Eher weniger genutzt wurden Anwendungen wie Fahrtenbuchverwaltung mit 17 Prozent oder Aussteuerungsprozesse mit 22 Prozent.

Schaut man sich die Frage an, welche Aspekte den Fuhrparkleitern bei einer elektronischen Fuhrparkverwaltungs-Software besonders wichtig sind, ist das Ranking fast gleichauf mit dem tatsächlichen Anwendungszweck (Grafik 6). Das spricht dafür, dass die im Markt befindlichen Software-Angebote schon sehr gut an die Bedürfnisse der Flotten angepasst sind. Allerdings gibt es auch einige Differenzen zwischen Wunsch und Wirklichkeit: So gaben 60 Prozent der Fuhrparkleiter an, dass ihnen eine integrierte Schadenabwicklung besonders wichtig sei, ihre eigene Software nutzen sie jedoch nur zu 39 Prozent hierfür.

Grafik 4



Grafik 5



Grafik 6

Prüfungspflicht

Die Führerscheinkontrolle ist ein Dauerthema im Flottenalltag. Sie gehört zu den Pflichten eines jeden Fuhrparkmanagers und sollte mehr als zweimal im Jahr durchgeführt werden. Doch eine sorgfältige Überprüfung der Führerscheine ist in kleinen wie in großen Fuhrparks ein aufwendiges Unterfangen. Daher hat sich Flottenmanagement mit verschiedenen elektronischen Kontrollsystemen beschäftigt, die den Fuhrparkleiter bei dieser Aufgabe entlasten sollen.

Der halterverantwortliche Fuhrparkleiter ist verpflichtet, die Fahrerlaubnis eines jeden Dienstwagenfahrers mehrfach im Jahr zu überprüfen. Dabei reicht es nicht aus, wenn er sich die Fahrerlaubnis einfach zeigen lässt, er muss eine rechtssichere Dokumentation der Führerscheinkontrolle erstellen. Ansonsten haftet das Unternehmen und letztlich auch der Fuhrparkverantwortliche, sollte ein Dienstwagenfahrer ohne Fahrerlaubnis unterwegs sein. Eine ordentliche Überprüfung der Fahrlizenz ist also auch im Interesse des Unternehmens wichtig. Prinzipiell kann dabei zwischen einer manuellen und einer elektronischen Prüfung unterschieden werden. Die manuelle Prüfung mit einem vorgefertigten Bogen ist etwas verwaltungsaufwendiger als ein elektronisches Prüfverfahren und kommt meist nur in kleinen Flotten zum Einsatz. Vor allem, weil sich der Fuhrparkleiter ein effektives Wiedervorlagesystem schaffen muss, damit er eine Übersicht über den Prüfstatus der einzelnen Dienstwagenfahrer hat. Je größer die Flotte, desto schwieriger wird es hier, den Überblick zu behalten, wer wann geprüft worden ist, und welche Kontrolle noch aussteht. Damit entsteht ein hoher zeitlicher Aufwand, ganz zu schweigen von dem wachsenden Papierberg und den eventuell auftretenden zwischenmenschlichen Spannungen, die bei der wiederholten

(Fortsetzung auf S. 84)

Führerscheinkontrolle
von Hiepler + Partner

HIEPLER + PARTNER

ECHTER FÜHRERSCHEIN 100% ECHT GEPRÜFT

Das einzige echte Prüfverfahren

- ✔ Echtheitsprüfung (Scanner-basiert)
- ✔ voll automatisiert (kein Personal erforderlich)
- ✔ auch die Führerschein-Rückseite

FK Scan FK Basic

Einfach, kostengünstig, echt.

Mehr Infos finden Sie unter **www.hiepler.com** oder Sie rufen uns einfach an: **02131 / 125 899 0**

Nachfrage nach der Fahrerlaubnis entstehen können.

Öffentlich oder nicht?

Wie in vielen anderen Bereichen des Flottenmanagements kann ein gezieltes Outsourcing hier Abhilfe schaffen. Viele Flottendienstleister haben sich auf eine elektronische Führerscheinkontrolle spezialisiert und können den Prüfprozess automatisieren. In den letzten Jahren haben sich verschiedene Kontrollsysteme etabliert. Diese können grob in öffentliche und nichtöffentliche Prüfsysteme unterschieden werden. Bei öffentlichen Systemen kann der Dienstwagennutzer seinen Führerschein beispielsweise bei einer Tankstelle oder dem Besuch in der Werkstatt prüfen lassen. Dazu muss nur der mit einem rechtssicheren Siegel beklebte Führerschein innerhalb einer festgelegten Frist an das entsprechende Lesegerät gehalten werden. Der Fuhrparkleiter bekommt anschließend eine automatische Mitteilung über die dokumentierte Prüfung beziehungsweise im Falle einer ausbleibenden Prüfung eine Erinnerungsmeldung. Dieses Kontrollsystem nutzt das Stationsnetz verschiedener Kooperationspartner und verbindet somit die Führerscheinüberprüfung mit einem anderen Service. Beispielsweise kann die Führerscheinkontrolle der e-flotte mit dem Reifenwechsel bei einer Euromaster-Filiale verbunden werden. Auch die Zusammenlegung sonstiger Aufgaben mit der Führerscheinkontrolle ist eine zunehmend beliebte Variante, so berichtet Stephan A. Hiepler, Geschäftsführer

Übersicht ausgewählter Führerscheinkontrollsysteme

	eh-systemhaus *www.eh-systemhaus.de*	***e-flotte - TCS Technologie Content Services GmbH*** *www.e-flotte.de*	***fleet innovation GmbH*** *www.fleetinnovation.de*	***Hiepler + Partner GmbH*** *www.hiepler.com*
Produktname Kontrollsystem	**Fleetfuhrpark IM System**	**e-flotte Führerscheinkontrolle**	**fleet iD**	**FK-Scan/FK-Basic**
Anzahl Fuhrparkkunden	3.500	250	über 900	k.A.
Anschaffungskosten für Lesestation o.Ä. (netto)	(DTCO-Terminals) 1.195 Euro; (EH RFID USB-Leser) 95 Euro/Stück (Software) 1.450 Euro	keine	keine	zwischen 85 Euro u. 170 Euro für die Einrichtung
laufende Kosten (netto)	ab 200 Euro/Jahr (Software-Wartung)	0,80 Euro/Monat u. Fahrer (unbegrenzte Prüfungen)	1,25 Euro/Monat u. Fahrer (unbegrenzte Prüfungen; optional: SMS-Paket jährlich: 1 Euro	ab 0,58 Euro/Monat u. Fahrer (unbegrenzte Prüfungen); Scanner-Station ab 30 Euro/Monat
Kosten für das Siegel (netto)	ab 9,50 Euro/Stück	10 Euro	5 Euro/Stück	keine Siegel notwendig
Kooperationspartner	keine (reine Inhouse-Lösung)	Euromaster, TÜV SÜD, TÜV Rheinland Group, Novofleet, div. Leasing- und Fuhrparkmanagementgesellschaften	(Auszug) Aral, Athlon Car Lease Germany, Deutsche Leasing Fleet, Panopa Fleet Management, Westfalen AG	siehe Website
öffentliche Prüfstationen	keine (reine Inhouse-Lösung)	360 (10 in Österreich)	über 2.500	siehe Website
Online-Prüfstationssuche	nein	ja, via App, Website (e-flotte und Euromaster)	ja, via App, Website (Aral und fleet innovation)	siehe Website
interne Prüfung über Station	ja	ja	ja	ja, mit Scanner
interne Prüfung mit App	ja, in Verbindung mit Telematiklösungen	nein	ja	ja, im Basispaket enthalten
System mit Chip/Barcode/ Siegel/andere	RFID-Siegel	3D-UVV-Barcode	Hologramm-Barcode	nicht notwendig; Echtheit wird mit Scanner verifiziert
Wer führt die Erstkontrolle durch?	unternehmensintern	1) Euromaster Servicecentren 2) e-flotte-Mitarbeiter in Deutschland und Österreich	unternehmensintern	nicht notwendig
Welche Daten des Fahrers werden erfasst?	softwareseitig: Führerscheindaten, Führerscheinklassen, Befristungen, Personalausweis, Adresse, Telefonnummer, E-Mail	Kriterien abhängig von den Kundenanforderungen	Name, E-Mail des Fahrers	Führerscheinnummer, Ausstellungsdatum
Welche Daten können zusätzlich erfasst werden?	Kriterien abhängig von den Kundenanforderungen	Kriterien abhängig von den Kundenanforderungen	Führerscheindaten	Kriterien abhängig von den Kundenanforderungen
Fahrerbenachrichtigung	E-Mail, SMS	abhängig von den Kundenanforderungen	E-Mail, SMS	E-Mail, SMS
Kontrollübersicht	Prüfjournal und Fälligkeitslisten am Bildschirm oder Ausdruck	k.A.	Benachrichtigung über ausstehende Prüfungen, Statuskennzeichnungen im System	online abrufbar
Reporting?	Dokumentation, der Nachweis und die Überwachung im System	Status Führerscheinprüfung und UVV-Prüfung mit Ampelfunktion	ja, kundenindividuell online konfigurierbar	ja, jederzeit online für jeden Zeitraum abrufbar
Eskalationsstufen	keine definierbaren Eskalationsstufen	kundenindividuell konfigurierbar	Meldung an einen/mehrere Fuhrparkleiter	kundenindividuell konfigurierbar
Kontakt für Fuhrparkleiter	**Burghard Toschek** Tel.: 07576/961810 E-Mail: toschek@eh-systemhaus.de	**Niels Krüger** Tel.: 0911/23053150 oder 0171/1628231 E-Mail: n.krueger@e-flotte.de	**Thomas Fürth** Tel.: 01803/533843 E-Mail: service@fleet-id.de	**Sabine Eich** Tel.: 02131/1258990 E-Mail: se@hiepler.com

Hiepler+Partner GmbH: „Die aktuell beliebteste Kombination ist die UVV und die Führerscheinkontrolle. Beide Kontrollen können mit dem gleichen Basissystem abgewickelt werden."

Bei einem nicht öffentlichen System ist die Umsetzung der Kontrolle unternehmensintern geregelt. Das heißt, dass eine entsprechende Lesestation im Unternehmen aufgestellt ist, an der die Fahrerlaubnis kontrolliert werden kann. Hier gibt es unterschiedliche Systeme und Vorgehensweisen. Neben einem Siegelchip oder einem Hologramm-Barcode auf dem Führerschein, der vor ein Lesegerät gehalten werden muss, gibt es mittlerweile auch ein System, das vollständig auf die Beklebung der Fahrerlaubnis verzichtet. Der Flottensoftware-Spezialist Hiepler bietet beispielsweise ein Modul an, das mithilfe eines speziellen Scanners den Führerschein ohne ein entsprechendes Siegel erkennt. Damit entfällt das aufwendige Aufbringen eines Aufklebers. Der Scanner wertet darüber hinaus auch die Rückseite des Führerscheins aus und ermöglicht somit eine einfache Überprüfung der befristeten Führerscheinklassen. Sowohl bei öffentlichen als auch bei nicht öffentlichen Systemarten kann jeder Führerschein kontrolliert werden, und alle Anbieter ermöglichen eine Integration in ein Fuhrparkmanagementprogramm. Darüber hinaus bieten viele Dienstleister neben einem öffentlichen System auch eine Inhouse-Prüfung im jeweiligen Unternehmen an. Welche Lösung letztlich die geeignetste ist, muss das Unternehmen entscheiden und hängt auch von dessen Anforderungen ab. Zum Beispiel macht ein öffentliches Netz in Kooperation mit großen Tankstellen nur dann Sinn, wenn auch die Tankkarte des jeweiligen Anbieters verwendet wird.

(Fortsetzung auf S. 86)

Kemas GmbH *www.kemas.de*	***LapID Services GmbH*** *www.lapid.de*	***VDQ Business Solutions GmbH*** *www.logpro.de*	***Vispiron CarSync GmbH*** *www.vispiron.de*	***Wollnikom GmbH*** *www.drivers-check.de*
licence NET	**LapID**	**LogPro Führerscheinkontrolle**	**CarSync-Log**	**DriversCheck/DriversCheck Pro**
k.A.	über 900	k. A.	295	ca. 25.000 Fahrer
k.A. (abhängig von den Kundenanforderungen)	k.A. (abhängig von den Kundenanforderungen)	k.A. (abhängig von den Kundenanforderungen)	(RFID-USB-Stick) 99 Euro; Lesestation ab 19 Euro/Monat	keine (optional 99 Euro für die Datenbankimplementierung)
keine	k.A. (abhängig von den Kundenanforderungen)	k.A. (abhängig von den Kundenanforderungen)	(Portal für Führerscheinkontrolle) ab 3 Euro/Jahr u. Fahrer	0,59 Euro/Monat u. Fahrer
k.A. (abhängig von den Kundenanforderungen)	k.A. (abhängig von Kundenanforderungen)	k.A. (abhängig von den Kundenanforderungen)	ab 6 Euro	keine
keine (reine Inhouse-Lösung)	(Auszug) euroShell, DEKRA, DKV Euro Service, Alphabet, Arval, Athlon, Mobility Concept, VW Leasing, Car Mobility	k.A.	k.A.	nicht erforderlich, appbasierende Kontrolle, Partner für die Erstkontrolle ab 3. Quartal 2014
keine (reine Inhouse-Lösung)	über 1.200	keine (reine Inhouse-Lösung)	keine (reine Inhouse-Lösung)	Partner für die Erstkontrolle ab 3. Quartal 2014
nein	ja	k.A.	nein	Smartphone dient als Prüfstation
ja	ja	ja	ja	ja, über Smartphone und PC
nein	im Aufbau	ja	nein	ja
RFID-Label (UHF)	RFID-Siegel	RFID-Siegel	RFID-Siegel	Hologramm-Barcode/QR-Code
unternehmensintern	1) Unternehmen oder Fuhrparkleiter 2) DEKRA bei der Ersterfassung und Siegelanbringung oder 3) LapID Personal als Service	kundenabhängig	unternehmensintern	Siegelaufbringung erfolgt durch eine autorisierte Person oder Prüfpartner
Kriterien abhängig von den Kundenanforderungen	Kontroll- u. Erinnerungsfunktionen für Ablauffristen (z.B. UVV, ADR, Fahrerkarte)	Kriterien abhängig von den Kundenanforderungen	Führerscheindaten (Vorname, Name, Gültigkeit)	Fahrername oder ID, E-Mail; Datum; Status des Kontrollvorgangs
Kriterien abhängig von den Kundenanforderungen	Name, E-Mail, Handynummer; Führerscheindaten; Kontroll- und Erinnerungsfunktion für Ablauffristen (z.B. UVV, ADR, Fahrerkarte)	Kriterien abhängig von den Kundenanforderungen	Führerscheinklassen; Befristungen; E-Mail	Adresse; Telefonnummer; alle Führerscheindaten
E-Mail, SMS, ggf. Vorgesetzter	E-Mail, SMS	E-Mail, SMS	E-Mail	E-Mail
Benachrichtigung über ausstehende Prüfungen	Benachrichtigung über ausstehende Prüfungen; Statuskennzeichnungen im System	Benachrichtigung über ausstehende Prüfungen; Statuskennzeichnungen im System	Kennzeichnung ausstehender Prüfungen im System	Erinnerungsfunktion (max. drei Aufforderungen); Benachrichtigung des Fuhrparkleiters
ja, kundenindividuell konfigurierbar	ja, online abrufbar	ja, kundenindividuell konfigurierbar	ja, im Portal abrufbar	monatlich per E-Mail (individuell konfigurierbar)
eine	kundenindividuell konfigurierbar	kundenindividuell konfigurierbar	Info an beliebigen Empfängerkreis	zweimalige Erinnerung; optional DriversCheck Pro zusätzlich 0,29 Euro/Monat u. Fahrer
Peter Vogel Tel.: 0173/6254784 E-Mail: p.vogel@kemas.de	**Jörg Schnermann, Alexander Heinz, Björn Berg, Margarita Schmitt** Tel.: 0271/489720 E-Mail: info@lapid.de	**Michelle Espe-Rötzel** Tel.: 02662/957125 E-Mail: mespe@vdq.de	**K.-Theodor Hermann** Tel.: 089/452450258 E-Mail theodor.hermann@vispiron.de	**Ellen Dyckers** Tel.: 02161/998420 E-Mail: ellen.dyckers@wollnikom.de

Barcode-Methode

Scan mit dem Smartphone

Mobile Anwendungen

Für fast alle Anforderungen gibt es eine App. Da wundert es nicht, dass die mobilen Miniprogramme auch im Bereich der Führerscheinkontrolle verstärkt zum Einsatz kommen. Dabei ist das Leistungsspektrum durchaus unterschiedlich. Manche Dienstleister bieten eine Stationssuche via App an, andere wie beispielsweise Wollnikom nutzen das Smartphone direkt als Prüfstation. Der Geschäftsführer des Nachrüstspezialisten, Claus Wollnik, erläutert die Vorteile der mobilen Kontrolle des Führerscheins in der Flotte: „Wir haben uns die Trendwende im Bereich Smartphone und mobiles Internet zunutze gemacht und auf dieser Basis ein System entwickelt, das alle gesetzlichen Anforderungen erfüllt. Aspekte wie Ortsungebundenheit, Zeit- und Gelderspar-nis, internationale Umsetzung unterstreichen den Kontrollvorgang via App.“ Bei diesem System kann der auf dem Führerschein angebrachte QR-Code mit jeder Smartphone-Kamera oder Webcam gescannt werden. Die dazugehörige App überträgt die Daten dann anschließend an das Fuhrparkmanagementsystem des Unternehmens.

Neben dem Nachrüstspezialisten aus Korschenbroich ermöglicht auch fleet innovation eine Führerscheinkontrolle via App. Dabei ist das Angebot allerdings als Ergänzung zu dem öffentlichen Prüfnetz gedacht und soll eine zusätzliche Überprüfung der Fahrerlaubnis auch innerhalb des Unternehmens ermöglichen. Denn die Kontrolle mit dem Smartphone sei zwar für einzelne Fuhrparks interessant, so René Roeder, Geschäftsführer von fleet innovation: „Das Gros der Fuhrparkleiter möchte den Bereich jedoch vollständig an einen Dienstleister abgeben. Schließlich geht es beim Outsourcing der Führerscheinkontrolle um einen möglichst geringen Aufwand und größtmöglichen Datenschutz.“ Auch der Geschäftsführer der Technology Content Services GmbH Niels Krüger gibt zu bedenken: „Apps sind heute vielfältig im Einsatz, stoßen aber in sicherheitsrelevanten Bereichen – hier vor allem in ganzheitlichen Prozessketten – an ihre Grenzen.“

Gerade bei dem sensiblen Thema Datenschutz liegt die größte Herausforderung bei der Entwicklung und Nutzung einer solchen App. So führt auch Jörg Schnermann, Geschäftsführer bei LapID, an: „Die vollständige Abwicklung der Kontrollen über Apps birgt eine erhöhte Gefahr der Manipulation, da die Echtheit des zumeist eingescannten Gegenstands nicht zweifelsfrei geprüft werden kann.“

Datenschutz ist natürlich auch bei den anderen elektronischen Prüfsystemen ein wichtiges Thema. Daher stehen die Sicherheitsvorkehrungen bei den Dienstleistern an allererster Stelle. Die auf dem Führerschein angebrachten Siegel lassen beispielsweise keine Rückschlüsse auf persönliche Daten des Fahrers zu und bei dem Versuch, den Siegelaufkleber zu entfernen, zerstört sich dieser selbst. Die Server, auf denen die gesammelten Informationen der Prüfungen verwaltet werden, sind zugangsgeschützt und verschlüsselt. Zudem können die erfassten Daten meist von den Unternehmen selbst bestimmt werden. Am Ende ist das „Datenschutzbedenken im Wesentlichen ein Aufklärungsthema“, weiß Jörg Schnermann zu berichten.

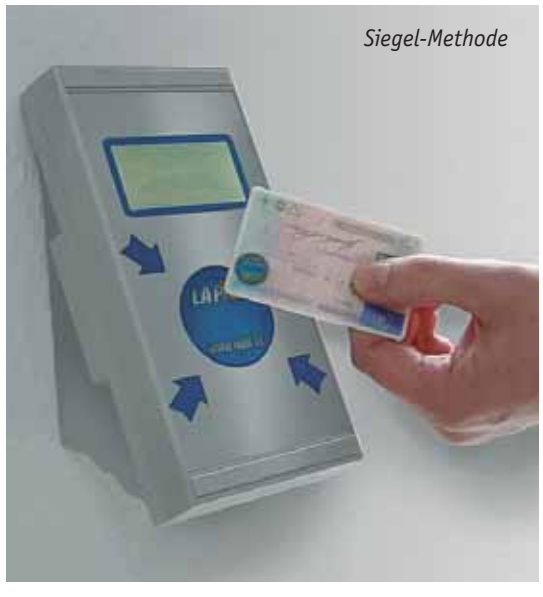
Auch Peter Vogel, Senior Sales Manager Fuhrpark und Mobilität bei der Kemas GmbH, kann alle Bedenken in diesem Feld ausräumen und erklärt: „Das Thema Halterhaftung bedeutet weniger Manipulation als Sorgfaltsnachweis und nachhaltige Kontrollsicherheit. Einzelne Komponenten können immer manipuliert werden, bei allen Systemen. Aber allein die Mehrstufigkeit des Kemas-Kontrollprozesses macht dies unmöglich. Unser System ist an den Datenschutzrichtlinien orientiert, die Datenhoheit liegt, im Unterschied zu anderen Lösungen, immer beim Auftraggeber, ebenso wie die Datensicherheit beziehungsweise die Sicherung und die Verschlüsselung der gesammelten Daten.“

Fazit

Wer die Führerscheinüberprüfung auf die leichte Schulter nimmt, riskiert hohe Strafen, von denen auch der Fuhrparkleiter nicht ausgenommen ist. Bedenken in Sachen Datenschutz und Manipulationssicherheit können von allen Anbietern ausgeräumt werden. Mit den unterschiedlichen elektronischen Kontrollsystemen gibt es mittlerweile rechtssichere Methoden, die Fahrerlaubnis der Dienstwagenfahrer schnell und flexibel zu prüfen. Dabei werden zwar immer mehr mobile Anwendungen entwickelt, der Fokus wird aber wohl auch in Zukunft stärker auf Systemen liegen, die komplett durch einen Dienstleister durchgeführt werden, ohne dass ein unternehmensinterner Prüfer den Führerschein scannen muss.

Scan-Methode komplett ohne Aufkleber

Lesegerät im Dienstwagen


Siegel-Methode

Aussicht

Das Radisson Blu Hotel Rostock bietet für private wie geschäftliche Anlässe ab sofort die höchste Event-Etage der Hansestadt. Genau 41 Meter über dem Meeresspiegel erwartet die Hotelbesucher ein Panoramablick über die Dächer und den Hafen. Bodentiefe Glasfronten und großzügige Terrassen sollen zusätzlich begeistern. Rund 700 Quadratmeter umfasst das moderne, individuell auf kleine wie große Gruppen anpassbare Raumkonzept mit eigener Cateringküche. Die neuen repräsentativen Veranstaltungs-, Meetings- und Tagungsräume bieten jeweils bis zu 70, 100 oder 120 Personen Platz. Farbgebung und Möblierung sind dezent gehalten. Modernste Technik ermöglicht kabellose Übertragungen, und die Nutzung von WLAN mit 100 Mbit/s ist darüber hinaus ohne Zusatzkosten möglich.

Produktneuheit

Die Budget Autovermietung hat ein neues Produkt für kleine und mittelständische Unternehmen auf den Markt gebracht. Mit „Budget for Business" können Geschäftsreisende jetzt flexibel und unkompliziert einen Mietwagen zu günstigen Konditionen buchen. Die Unternehmen müssen sich dafür einmalig unter einer Info-Hotline registrieren und erhalten eine individuelle Rabattnummer, mit der sie sich die besten Konditionen sichern können. Das Angebot ist an allen teilnehmenden Stationen in Europa, Asien, Afrika und im Mittleren Osten gültig. „‚Budget for Business' gibt Firmen die Flexibilität, immer dann einen Mietwagen zu buchen, wenn sie ihn brauchen, und dabei noch Kosten und Zeit zu sparen", sagt Martin Gruber, Managing Director von Avis Budget in Deutschland, Österreich, der Schweiz und der Tschechischen Republik. „Außerdem sind die Unternehmen beim Angebot flexibel. Vom Kleinwagen bis zum Transporter können sie genau den Wagen mieten, den sie benötigen."

WLAN

Der Online-Reiseanbieter Bravofly hat einen WLAN-Check bei Fluglinien gemacht: Von 35 Airlines, die untersucht wurden, bieten derzeit bereits 29 WLAN an Bord an – zumindest für bestimmte Flugzeugtypen und Strecken. Als einzige deutsche Airline bietet derzeit die Lufthansa diesen Service an. Und ist auch weltweit ganz weit vorne: Fast alle der rund hundert Langstreckenflüge sind mit dem sogenannten FlyNet-System ausgestattet. Low-Cost-Fluggesellschaften wie zum Beispiel Ryanair oder easyJet haben noch Nachholbedarf, werden vermutlich aber aufgrund des Wettbewerbsdrucks nachziehen. Die Airlines hoffen mit dem Service auf Extraeinnahmen. Was die Kosten für den WLAN-Zugang an Bord angeht, sind unterschiedliche Angebote verfügbar, die Preise variieren teilweise sehr stark. Sie sind abhängig von den Datenmengen, der Art des Endgeräts und von den jeweiligen Internetprovidern. Wer sich für einen Internetzugang während seines Fluges interessiert, kann sich im Vorfeld auf der Homepage seiner Airline erkundigen und schauen, welcher Tarif für die jeweiligen Bedürfnisse am geeignetsten ist.

Länderübergreifend

Seit Mai dieses Jahres ist car2go auch international einfacher nutzbar. Voraussetzung für den Zugang der Fahrzeuge in Italien, Österreich und den Niederlanden ist die Eröffnung eines neuen moovel-Benutzerkontos durch den Kunden bei der moovel GmbH. Hierbei kann der Nutzer seine bestehenden Daten einfach per Mausklick übertragen und dann europaweit, wie gewohnt, mittels der car2go-App freie Fahrzeuge finden und buchen. Neukunden können sich künftig direkt bei moovel registrieren und sich dabei für die car2go-Nutzung freischalten lassen. Vor der ersten Miete eines car2go außerhalb Deutschlands ist es zudem notwendig, die jeweiligen Geschäftsbedingungen von car2go in demjenigen Land zu bestätigen, in dem ein Fahrzeug gemietet wird. Dies erfolgt ebenfalls über die App. Die weiteren Mieten können dann auch spontan mit der Membercard direkt am Fahrzeug erfolgen. Die Möglichkeit, car2go-Fahrzeuge in den 13 US-amerikanischen und kanadischen Städten zu nutzen, wird den europäischen car2go-Kunden in der zweiten Jahreshälfte 2014 zur Verfügung stehen.

AMETRAS
rentconcept

Mobilitätskonzepte
für Ihre Fahrzeugflotte!

Unsere Produkte und Services perfektionieren die Geschäftsmodelle der individuellen Mobilität.

Wir bieten Betreibermodelle für
- **B2B Carsharing**
- **B2C Carsharing**
- **Kurz- und Langzeitmiete**
- **Fahrzeugpools und**
- **Elektromobilität.**

Durch intelligente und optimierte Prozesse generieren wir Mehrwert für unsere Kunden!

BMW · Alphabet · VW · AVIS · Europcar · BUCHBINDER · fuhrwerk plus · SIEMENS · ADAC

Ametras rentconcept GmbH
Eisenbahnstraße 11, 88255 Baienfurt
Fon +49.751.5685.0
rentconcept@ametras.com

www.rentconcept.com

Neues von der **Reisekostenabrechnung**

2014 gab es einige wichtige Änderungen im Reisekostensteuerrecht. Eine gern übersehene Minute beispielsweise kann bei einer Prüfung entscheidend werden. Flottenmanagement war bei der Tagung des VDR Fachausschusses Reisekosten in Berlin dabei.

Auch bei den Reisekosten schlummern Sparpotenziale, das war die übereinstimmende Meinung bei der Tagung in Berlin. Allerdings ist die reine Fokussierung auf die Reisekosten selbst nicht allein zielführend: Vor allem bei der Prozessoptimierung können Einsparpotenziale gehoben werden, wenn die Prozesse durchgängig elektronisch und damit weitgehend automatisiert abgewickelt werden.

Der Begriff „Arbeitsstätte"

Die alte „regelmäßige Arbeitsstätte" wird 2014 zur „ersten Tätigkeitsstätte". Die Fahrt zu eben dieser ersten Tätigkeitsstätte ist nach wie vor Privatsache. Fahrtkosten und Verpflegungsmehraufwände können also nicht geltend gemacht werden, die Entfernung vom Wohnort zur ersten Tätigkeitsstätte ist die Basis für die Berechnung des geldwerten Vorteils eines Dienstfahrzeuges. Die erste Tätigkeitsstätte wird dabei in der Regel von dem Arbeitgeber festgelegt, und zwar einseitig, durch Zuweisung – idealerweise in Schriftform. Ein Homeoffice zählt allerdings per se nicht als erste Tätigkeitsstätte; allerdings kann ein Arbeitnehmer unter Umständen überhaupt keine „erste Arbeitsstätte" besitzen. Neben der Zuweisung derselben durch den Arbeitgeber wird die erste Arbeitsstätte vom Finanzamt auch quantitativ bewertet; diese ist also oftmals dort, wo der Arbeitnehmer den Großteil seiner Arbeitszeit verbringt.

Verpflegungsmehraufwand

Die alte 3-stufige Regelung für die Berechnung des Verpflegungsmehraufwandes gibt es nicht mehr. Es werden jetzt nur noch zwölf Euro für jeden Kalendertag, an dem der Arbeitnehmer mehr als acht Stunden abwesend ist, und 24 Euro für jeden Kalendertag, an dem der Arbeitnehmer 24 Stunden abwesend ist, steuerfrei erstattet. An- und Abreisetage werden unabhängig von der Dauer mit zwölf Euro veranschlagt.

Das kann dazu führen, dass Mitarbeiter ihre Dienstreisen immer kurz vor Mitternacht starten – denn dadurch „verdienen" sie zwölf zusätzliche steuerfreie Euro. Hier sollte man dem Missbrauch durch eine entsprechende verbindliche Regelung in der Travel Policy vorbeugen.

Das entscheidende Wort bei der zwölf-Euro-Regelung ist „mehr" (als acht Stunden). Wenn also in der Abrechnung exakt acht Stunden (oder weniger) stehen, gibt es keine steuerfreie Erstattung! Der Mitarbeiter muss also mindestens acht Stunden und eine Minute notieren.

Ebenfalls eine böse Falle: Wenn ein Mitarbeiter regelmäßig an einem stets gleichen konkreten Ort ist – das kann auch die auswärtige Unternehmensniederlassung sein! –, gibt es nur maximal drei Monate lang die steuerfreien Verpflegungsmehraufwands-Erstattungen. Danach muss eine vierwöchige Pause erfolgen, bevor die Frist wieder neu läuft. Diese Frist beginnt, sobald der Mitarbeiter erstmals drei Tage oder zwei Nächte am Stück an diesem Ort gewesen ist. Hier kann es bei Betriebsprüfungen echte Probleme geben – und diese Vorschrift ist nur mit wirklich guten Programmen oder eben händisch zu verwalten. Übrigens gelten auch für Tätigkeiten/Dienstreisen im Ausland nur noch zwei Staffelungen für die Verpflegungspauschalen.

Ebenfalls eine neue Bürokratie-Regel: Wird dem Arbeitnehmer mindestens eine Mahlzeit vom Arbeitgeber zur Verfügung gestellt, ist zukünftig der Buchstabe „M" auf der Lohnsteuerbescheinigung des Arbeitnehmers zu bescheinigen.

Auch inkludiertes Essen im Flugzeug ist von der Verpflegungspauschale abzuziehen

Kürzung von Verpflegungspauschalen

Wenn dem Mitarbeiter, sei es im Rahmen des Hotelaufenthalts oder auch in Verbindung mit Kundenbewirtungen während seiner Dienstreise, Mahlzeiten gewährt werden, müssen die Verpflegungspauschalen entsprechend gekürzt werden. Dies geschieht pauschaliert: Für das Frühstück werden 20 Prozent gerechnet, das Mittag- und Abendessen wird mit je 40 Prozent bewertet. Das gilt übrigens auch für das Essen im Flugzeug! Hat der Mitarbeiter also ein Ticket über Mittag und wird üblicherweise ein Mittagessen serviert – mitunter zählt hier schon eine Laugenbrezel als Mahlzeit! – ist diese Mahlzeit von der steuerfreien Verpflegungspauschale abzuziehen.

Wie bei der Versteuerung des Dienstwagens gilt übrigens auch hier: Allein die Möglichkeit zählt für die Berechnung. Ob der Mitarbeiter tatsächlich im Flugzeug (oder auch in der Bahn bei einem entsprechenden Ticket, in dem Essen enthalten ist!) gegessen hat, ist unerheblich für die Berechnung.

Wenn dann ein Flug mit Essen zwischen der Frühstücks- und Mittagszeit stattfindet, ist unter Umständen eine Auseinandersetzung bei der Betriebsprüfung vorprogrammiert. Dafür entfällt die Bewertung mit dem amtlichen Sachbezug (1,63 beziehungsweise 3,00 Euro), wenn Verpflegungspauschalen gewährt werden.

Nachrichten • Nachrichten • Nachrichten •

Nachrichten • Nachrichten • Nachrichten •

www.volkswagen-nutzfahrzeuge.de

Profi Transporter

Da passt einfach alles. Auch der Preis.

Unschlagbar günstig: der Profi-Transporter für Ihre Flotte.

Der Profi-Transporter ist genau der Richtige, wenn es um harte Arbeit geht. Egal, ob als Kastenwagen, Kombi, Pritschenwagen oder Caravelle – der Profi-Transporter überzeugt in jeder Variante mit attraktiven Ausstattungspaketen und günstigem Preisvorteil. Mit seinen zahlreichen Extras und den serienmäßigen Sicherheitssystemen wie z. B. dem elektronischen Stabilisierungsprogramm und EDS ist er nicht nur ein echter Abräumer in der Ausstattung, sondern auch im Preis: Den Profi-Transporter gibt es für den Flottenkunden jetzt mit einem Preisvorteil von bis zu 5.500 €[1]. Testen Sie den Profi-Transporter jetzt bei einer Probefahrt. **Der Transporter. Das Original.**

Bild.de

Nutzfahrzeuge

[1]Maximaler Nettopreisvorteil gegenüber der unverbindlichen Preisempfehlung des Herstellers für einen vergleichbar ausgestatteten Transporter Kombi mit den Bestandteilen der Profi-Transporter Pakete (Komfortpaket, Fahrerhauspaket, Tourpaket, Sicherheitspaket und 9-Sitzer-Paket). Gültig bis zum 30.06.2014. Bei allen teilnehmenden Partnern. Für weitere Informationen steht Ihnen Ihr Volkswagen Nutzfahrzeuge Partner zur Verfügung. Profi-Transporter, Kraftstoffverbrauch in l/100 km: kombiniert von 8,1 bis 6,7. CO_2-Emissionen in g/km: kombiniert von 214 bis 176. Abbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis.

Jetzt scannen & Händler finden.

Konzepte verknüpfen

Der zweite Teil der Berichterstattung zum Event „Transit Go Further 2014“ in Barcelona stellt das Konzept hinter dem komplett neu entwickelten Transit vor. Vor Ort sprach Flottenmanagement exklusiv mit den anwesenden Fuhrparkverantwortlichen über die Umsetzung der individuellen Kundenbedürfnisse in der neuen Transit-Baureihe.

Über 60 Jahre nach dem ersten Transit, der 1953 noch unter dem Modellnamen „FK 1000“ geführt wurde, durchlief die Nutzfahrzeugfamilie von Ford eine komplette Neuentwicklungsphase. Heute steht den Fuhrparkverantwortlichen neben dem Großraumtransporter Transit, der allein in vier Karosserieformen erhältlich ist, den schon bekannten Modellen Transit Custom und Transit Connect nun auch der Transit Courier, ein Nutzfahrzeug des Kompaktwagensegments, zur Auswahl. Auch weiterhin steht natürlich der Nutzwert, wie der Name „Nutzfahrzeug“ vermuten lässt, primär bei der Weiterentwicklung im Fokus. Daneben war es für Ford wichtig, auch neue Akzente, getreu dem Unternehmensmotto „Eine Idee weiter“, in diesem Segment zu setzen. Hierzu zählt neben zahlreichen Fahrsicherheitsassistenten oder einem Pkw-ähnlichen Komfort in der Fahrgastzelle auch das Multimedia-Konnektivitätssystem Ford SYNC mit integriertem Notruf-Assistenten und Sprachsteuerung.

Helmut Kindermann, Leiter Einkauf Deutschland bei der Enterprise Autovermietung Deutschland GmbH, sieht insbesondere bei der Verbindung von Nutzwert mit Pkw-ähnlichen Komfortelementen Vorteile im Wettbewerb: „Bei einem Nutzfahrzeug wie dem Transit steht natürlich in erster Linie der Nutzen im Vordergrund. Das heißt: Die Abmessungen müssen stimmen, um auch die jeweiligen Aufgaben bewältigen zu können. Wenn man sich dann natürlich zwischen mehreren Fahrzeugen entscheiden kann, hat ein Transporter, der sich daneben noch ähnlich komfortabel wie ein Pkw fahren lässt, in einer Konkurrenzsituation möglicherweise Vorteile.“ Genau in diesen Situationen möchte Ford durch die Neuentwicklung der Transit-Baureihe bei den Entscheidern punkten. So sollen beispielsweise die neuen Modelle auch in Sachen Fahreigenschaften ein neues Kapitel in ihrem Segment einläuten. Dynamik und Agilität, wie sie Fahrer von den Pkw-Modellen kennen und schätzen, möchte der Kölner Automobilhersteller auch in seine Nutzfahrzeuge übertragen. Bei den neuen Transit-Modellen konnten die Ingenieure auf einer neu entwickelten, besonders verwindungsresistenten Grundarchitektur aufbauen, die – verglichen mit der Ford Transit-Vorgängergeneration – zum Beispiel eine um 37 Prozent höhere Torsionssteifigkeit besitzt. Dies sorgt für ein nochmals verbessertes Handling bei spürbar geringerem Geräuschniveau. Letzteres ist auch das Ergebnis umfassender Schallschutzmaßnahmen rund um den Motorraum. Für die Fahrzeuginsassen bedeutet dies eine noch ruhigere und harmonischere Akustik im Interieur. So verbessert sich unter anderem die Sprachverständlichkeit zwischen Fahrer und Beifahrer um neun Prozent, auch in der zweiten und dritten Sitzreihe – so vorhanden – steigt der Geräuschkomfort deutlich.

In kurzen, aber prägnanten Informationsblöcken schilderte unter anderem Wolfgang Booms (Executive Director Fleet & Remarketing Operations bei Ford of Europe) die Neuausrichtung der Ford-Nutzfahrzeugpalette

Einzelne Stationen veranschaulichten die Besonderheiten der neuen Transit-Baureihe, wie beispielsweise der Zugang zum Laderaum (u. li.)

Selbst Rohre mit 3,4 Meter Länge können im Transit Connect dank der Durchlademöglichkeit bei geschlossener Tür transportiert werden (u. re.)

Insassenschutz wird auch im Nutzfahrzeugsegment großgeschrieben (li.)

Showeinlagen lockerten die Veranstaltung zusätzlich auf (re.)

Zugleich profitierte das Einlenkverhalten und auch der Federungskomfort vom präzisen Feintuning, das die Spezialisten von Ford den Fahrwerkskomponenten und der Lenkung des neuen Transit gewidmet haben. Wie im aktuellen Ford Focus kommt dabei zum Beispiel ein hochmodernes elektronisches Sicherheits- und Stabilitätsprogramm (ESP) mit zahlreichen Zusatzfunktionen zum Einsatz. Es verbessert nochmals die Traktion und sorgt für ein ausgeglichenes Eigenlenkverhalten. Ausreichend Gelegenheit, dieses neue Fahrgefühl zu testen, boten die Testfahrten mit dem Großraumtransporter Transit rund um Barcelona: „Wir hatten die Gelegenheit, den neuen Transit ausgiebig auf einer Testfahrt kennenzulernen, insbesondere mit dem Hinweis, dass wir doch einmal testen sollten, wie sich der 3,5-Tonner bei der Fahrt über eine Bremsschwelle mit 60 Stundenkilometer verhält. Am Ende des Ausflugs waren wir wirklich überrascht, wie leise zum einen das Fahrzeug grundsätzlich ist und zum anderen, dass auch bei der Fahrt über die Bodenwellen keinerlei Geräusche oder vermeintliche Verwindungen zu hören waren“, erklärte Dierk Richter, Fleet Manager der Avis Budget Autovermietung GmbH & Co. KG.

Neben dem Fahrkomfort und dem Nutzwert ist auch die Flexibilität hinsichtlich Einbauten sowie Sonderausbauten ein wichtiges Auswahlkriterium für einen Transporter: „Das Anforderungsprofil an einen Transporter für die Arbeit innerhalb einer Hilfsorganisation unterscheidet sich sicherlich von dem normaler Unternehmensfuhrparks. Dabei bilden neben dem Platzangebot im Innenraum sowie dem Sicherheitsangebot auch die Konfigurationsmöglichkeiten eine wichtige Entscheidungsgrundlage. Denn die Mehrzahl der beim ASB eingesetzten Transporter verfügt über Aus- und Einbauten wie Lift, Rampe oder Fixierung für den Transport mobilitätseingeschränkter Personen“, erläutert Axel Theil, Fachbereich Versand, Beschaffung, Versicherungen des Arbeiter-Samariter-Bundes Deutschland e.V. Einen ersten Eindruck, ob diese Kriterien auch bei der neuen Transit-Baureihe erfüllt werden, vermittelte eine „Erlebniswelt“, die anlässlich des Events aufgebaut wurde: „Es war beeindruckend zu sehen, in welcher Art und Weise man der Weiterentwicklung der Transit-Produktfamilie auf diesem Event begegnete. Trotz der vielen Informationen, die man innerhalb der Veranstaltung erhielt, kam nicht der Charakter einer konventionellen Produktvorstellung auf. Die Abwechslung zwischen Informationsblöcken, Testfahrten und Showeinlagen innerhalb der Erlebniswelt war sehr erfrischend. Dass hierbei auch noch das vielfältige Spektrum der Einsatzmöglichkeiten abgebildet wurde, fand ich sehr gut“, berichtete Günter Siebertz, Geschäftsführer der BEGECA Beschaffungsgesellschaft für kirchliche und karitative Einrichtungen.

Citroën C3 Picasso HDi 90 Tendance

... der **Citroën C3 Picasso HDi 90 Tendance** bei den Minivans mit Dieselmotor

And the winners are ...

und der **Renault Scénic ENERGY dCi eco² Expression** bei den Kompaktvans mit Dieselmotor in der 71. Folge der großen Flottenmanagement-Vergleichsserie.

Der Kostenvergleich basiert wesentlich auf den Full-Service-Leasingraten und den Treibstoffkosten.

Renault Scénic ENERGY dCi eco² Expression

Flottenmanagement-Vorgabe Mindestausstattung

- Airbags rundum
- Freisprecheinrichtung
- Klimaanlage
- Navigationssystem
- Nebelscheinwerfer
- Parksensoren hinten
- Radio mit CD

Das Segment der Vans gehört zu den umfangreichen am Flottenmarkt, denn es reicht von den Mini- über die Kompaktvans bis zu den Großraumvans. Jedoch bereitet die Abgrenzung zu anderen Segmenten oft etwas Schwierigkeiten, da nicht immer gleich erkennbar ist, ob es sich bei dem jeweiligen Modell um einen Van handelt oder nicht. Laut Duden bezeichnet der Begriff „Van" einen Pkw mit besonders großem Innenraum, der meist mit Sitzmöglichkeiten für mehr als fünf Personen und teilweise herausnehmbaren Sitzen ausgestattet ist. Neben den Mini-, Kompakt- sowie Großraumvans zählen somit auch Hochdachkombis, Großraumlimousinen, Kleinbusse und einige Crossover-Modelle der Begriffsbedeutung nach in das Vansegment.

Für die Auswahl der im Kostenvergleich betrachteten Modelle haben wir uns jedoch an dem Produktportfolio der einzelnen Hersteller orientiert, das bedeutet, wenn mehrere Fahrzeuge des gleichen Automobilbauers aufgrund der Fahrzeuglänge ein und dasselbe Segment belegt haben und sich darunter eine Variante mit besonders großem Innenraum befand, kam diese in die engere Wahl. Daneben untergliederten wir die ausgewählten Modelle in drei Kategorien: Minivans mit einer Länge von 4 bis 4,35 m und ab einer Höhe von 1,55 m, Kompaktvans bis zu einer Länge von 4,7 m sowie einer Höhe zwischen 1,6 und 1,7 m sowie Großraumvans, die länger als 4,7 m und höher als 1,7 m waren.

Mit rund zehn Prozent bei den Neuzulassungen (April 2014) gemäß KBA-Angaben zählen Vans nicht unbedingt zu den stärksten Segmenten auf dem deutschen Gesamt-Fahrzeugmarkt. Auch auf dem Flottenmarkt hat die Vankategorie – abgesehen vom Personentransport in beispielsweise Taxiunternehmen – gegenwärtig eine nachrangige Bedeutung, dennoch mag es für die Flottenrelevanz eines Fahrzeugherstellers zumindest imagefördernd sein, dort alternativ mit Produkten für die Familienmütter und -väter unter den User Choosern aufwarten zu können. Unserem Kostenvergleich stellen sich dabei neun Mini- und zwölf Kompaktvans.

Minivans

Dass auch im Innenraum eines Fahrzeuges, welches aufgrund der Länge eher dem Segment der Klein- oder Kompaktwagen zugeordnet werden müsste, reichlich Platz zu finden ist, beweisen schon die kleinsten Vans – die Minivans. So kann man im Schnitt rund 1.430 Liter, bei umgeklappter Rücksitzbank und dachhoher Beladung, im Kofferraum dieser Lademeister verstauen. Dies ist vielleicht auch der Grund, warum eine Viel-

JETZT BEWERBEN UND EINE WOCHE IM UNTERNEHMEN TESTEN.

NISSAN

Innovation that excites

DER NEUE NISSAN QASHQAI.
KOSTEN-STOSSDÄMPFER INKLUSIVE.

Wir stellen vor: der neue NISSAN QASHQAI – Ihr vielleicht effizientester Mitarbeiter. Mit seiner günstigen Leasingrate und verbrauchsarmen Motoren bremst er hohe Unterhaltskosten ganz einfach aus. Nur beim Komfort und der Sicherheitsausstattung drückt er nicht auf die Bremse. Dank Totwinkel-Assistent, Spurhalte-Assistent und vielem mehr bringt der neue NISSAN QASHQAI Sie und Ihre Kollegen auf jeder Dienstfahrt sicher und kostengünstig ans Ziel.

Überzeugen Sie sich selbst: Testen Sie den neuen NISSAN QASHQAI für eine Woche in Ihrem Unternehmen.
Bewerben Sie sich jetzt für Ihren 1-Woche-Profitest unter www.nissan-profitest.de

Noch mehr Infos zum neuen NISSAN QASHQAI gibt es auf Ihrem Tablet-PC oder auf www.nissan.de

Laden im App Store

ANDROID APP BEI Google play

FOR SAFER CARS EURO NCAP www.euroncap.com ★★★★★ TEST 2014

Gesamtverbrauch l/100 km: kombiniert von 5,6 bis 3,8; CO_2-Emissionen: kombiniert von 129,0 bis 99,0 g/km (Messverfahren gemäß EU-Norm); Effizienzklasse B–A+.

Abb. zeigt Sonderausstattung. Profitest-Aktion nur gültig für Unternehmen mit einem Fuhrpark ab 4 Einheiten. Aktionszeitraum 01.05.2014–30.09.2014. Mehr Einzelheiten zur Aktion bei allen teilnehmenden NISSAN Händlern. Apple und das Apple Logo sind Marken der Apple Inc., die in den USA und weiteren Ländern eingetragen sind. App Store ist eine Dienstleistungsmarke der Apple Inc. © 2014 Google Inc. Alle Rechte vorbehalten. Google Play Store ist eine Marke von Google Inc. NISSAN CENTER EUROPE GMBH, Postfach, 50319 Brühl.

Kostenvergleich

Ein Service von Flottenmanagement

Kosten netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung), **ab Werk**	**Citroën C3 Picasso HDi 90** 5-Gang-Schaltg.	**Ford B-MAX 1,6 l TDCi** 5-Gang-Schaltg.	**Opel Meriva 1.3 CDTI ecoFLEX** 5-Gang-Schaltg.	**Volkswagen Golf Sportsvan 1.6 TDI BlueMotion** 6-Gang-Schaltg.	**Hyundai ix20 1.4 CRDi blue** 6-Gang-Schaltg.
Betriebskosten mtl. inkl. Treibstoffkosten					
Schaltgetriebe 20.000 km	351,73	356,16	375,57	423,44	358,67
30.000 km	428,39	435,89	462,32	502,36	437,43
50.000 km	565,37	578,51	617,85	640,57	578,84
Automatik 20.000 km	363,04	–	–	–	–
30.000 km	444,44	–	–	–	–
50.000 km	589,94	–	–	–	–
Full-Service-Leasingrate mtl.*					
Schaltgetriebe 20.000 km	275,15	279,58	297,07	354,52	276,34
30.000 km	313,52	321,02	344,57	398,97	313,94
50.000 km	373,91	387,05	421,61	468,26	373,02
Automatik 20.000 km	282,63	–	–	–	–
30.000 km	323,82	–	–	–	–
50.000 km	388,91	–	–	–	–
Treibstoffkosten mtl.					
Schaltgetriebe 20.000 km	76,58	76,58	78,50	68,92	82,33
30.000 km	114,87	114,87	117,75	103,39	123,49
50.000 km	191,46	191,46	196,24	172,31	205,82
Automatik 20.000 km	80,41	–	–	–	–
30.000 km	120,62	–	–	–	–
50.000 km	201,03	–	–	–	–
Technische Daten**					
Außenmaße (L x B x H) in mm	4.078 x 1.766 x 1.631	4.077 x 1.751 x 1.604	4.300 x 1.812 x 1.615	4.338 x 1.807 x 1.578	4.100 x 1.765 x 1.600
Motorleistung kW (PS)	68/92	70/95	70/95	81/110	66/90
Beschleunigung 0–100 km/h	14,6	13,9	13,8	11,3	14,5
Höchstgeschwindigkeit in km/h	174	174	168	196	167
Durchschnittsverbrauch in l/100 km	4,0	4,0	4,1	3,6	4,3
Reichweite in km	1.250	1.175	1.317	1.389	1.163
max. Kofferraumvolumen in l	1.506	1.386	1.500	1.520	1.486
Zuladung in kg	394	470	392	395	455
CO_2-Ausstoß in g/km	105	104	109	95	114
Energieeffizienzklasse	A	A	A	A+	A
Dichte Servicenetz	770	1.880	1.843	ca. 2.000	469
Garantiebedingungen					
Fahrzeug	2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre	5 Jahre
Lack	3 Jahre	2 Jahre	2 Jahre	3 Jahre	5 Jahre
Rost	12 Jahre	12 Jahre	12 Jahre	12 Jahre	12 Jahre
Wartung/Inspektion	1 Jahr/15.000 km	1 Jahr/20.000 km	1 Jahr/30.000 km	nach Serviceanzeige	2 Jahre/30.000 km
Ausstattungsvariante	„Tendance“ mit Navigationssystem eMyWay und City-Paket	„SYNC Edition“ mit Navigationssystem, Rückfahrkamera und Trend-Paket	„Selection“ mit Einparkhilfe hinten, Klimaanlage und Navigationssystem Navi 650 Westeuropa	„Trendline“ mit Navigationssystem Discover Media, Nebelscheinwerfer und Park-Pilot	„Trend“ mit Navigationssystem
Listenpreis in Euro *(netto; ohne Sonderausstattung)*	16.815,13	17.453,78	15.915,97	20.273,11	16.823,53

= Plätze 1 bis 3 bzw. alles lieferbar **= Plätze 7 bis 9 bzw. nicht alles lieferbar**

Minivans

	Fiat 500L 1.3 16V Multijet Start&Stopp 5-Gang-Schaltg.	**Kia Venga 1.6 CRDi 128 6-Gang-Schaltg.**	**Toyota Verso-S 1,4-l-D-4D 6-Gang-Schaltg.**	**Seat Altea 1.6 TDI Eco-motive 5-Gang-Schaltg.**
	377,37	392,41	391,02	430,42
	456,54	479,64	472,32	516,25
	598,91	637,47	619,12	670,22
	389,76	–	402,93	–
	470,22	–	486,01	–
	614,14	–	635,81	–
	296,96	302,43	308,69	344,26
	335,92	344,66	348,83	387,02
	397,88	412,51	413,30	454,83
	313,18	–	318,69	–
	355,35	–	359,65	–
	422,68	–	425,21	–
	80,41	89,98	82,33	86,16
	120,62	134,98	123,49	129,23
	201,03	224,96	205,82	215,39
	76,58	–	84,24	–
	114,87	–	126,36	–
	191,46	–	210,60	–
	4.147 x 1.784 x 1.658	4.068 x 1.765 x 1.600	3.990 x 1.695 x 1.595	4.280 x 1.768 x 1.568
	62/85	94/128	66/90	77/105
	15,1	11,1	12,1	12,2
	164	185	175	183
	4,2	4,7	4,3	4,5
	1.190	1.064	977	1.222
	1.310	1.486	1.388	1.320
	480	454	370	520
	110	125	113	119
	A	B	B	A
	738	460	570	663
	2 Jahre	7 Jahre/150.000 km	3 Jahre/100.000 km	2 Jahre
	3 Jahre	5 Jahre/150.000 km	3 Jahre	3 Jahre
	8 Jahre	12 Jahre	12 Jahre	12 Jahre
	1 Jahr/35.000 km	1 Jahr/30.000 km	1 Jahr/15.000 km	2 Jahre/30.000 km
	„Pop Star“ mit Einparkhilfe hinten, Navigationssystem und Nebelscheinwerfer	„FIFA World Cup Edition“ mit Kia Navigationssystem	„Life“ mit Navigationssystem Touch&Go	„4You“ mit Navigationssystem Seat Media-System 2.2 inkl. Audio-Paket
	16.428,57	16.756,30	16.302,52	18.563,03

** Kalkulation erfolgte über den ALD Automotive Car Configurator bei einer Laufzeit von 36 Monaten ohne Anzahlung*
*** Herstellerangaben*

Sonderwertung Minivans
Kraftstoffverbr. pro 100 km in Liter

1.	VW Golf Sportsvan	3,6
2.	Citroën C3 Picasso	4,0
	Ford B-MAX	4,0
4.	Opel Meriva	4,1
5.	Fiat 500L	4,2
6.	Hyundai ix20	4,3
	Toyota Verso-S	4,3
8.	Seat Altea	4,5
9.	Kia Venga	4,7

zahl der Fahrzeughersteller zumindest mit einem Modell hier anzusetzen versucht. Beispielsweise möchte BMW mit dem 2er Active Tourer, der offiziell auf dem Genfer Auto-Salon in diesem Jahr seine Premiere feierte, vor allem junge Familien ansprechen, die neben Lifestyle und Sportlichkeit auch Funktionalität und Variabilität suchen.

In diesem Segment stehen sich daher gleich neun Modelle im Flottenmanagement-Kostenvergleich gegenüber, dabei unter anderem auch der erst kürzlich erschienene VW Golf Sportsvan. Unberücksichtigt hingegen bleiben der neue Kia Soul, der Lancia Musa und der Subaru Trezia, die entweder nicht unseren Vorgaben entsprachen

Sonderwertung Kompaktvans
Kraftstoffverbr. pro 100 km in Liter

1.	Mercedes-Benz B-Klasse	3,8
2.	Citroën C4 Picasso	4,0
3.	Renault Scénic	4,1
4.	Ford C-MAX	4,3
5.	Fiat 500L Living	4,5
	Seat Altea XL	4,5
	Toyota Verso	4,5
8.	Volkswagen Touran	4,6
9.	Peugeot 3008	4,8
10.	Opel Zafira Tourer	5,1
11.	Mazda5	5,2
	Kia Carens	5,2

Kostenvergleich

Ein Service von Flottenmanagement

Kosten netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung), **ab Werk**	**Renault Scénic ENERGY dCi 110 eco² 6-Gang-Schaltg.**	**Ford C-MAX 1,6 l TDCi 6-Gang-Schaltg.**	**Citroën C4 Picasso e-HDi 115 6-Gang-Schaltg.**	**Fiat 500L Living 1.6 16V Multijet Start&Stopp 6-Gang-Schaltg.**	**Seat Altea XL 1.6 TDI Ecomotive 5-Gang-Schaltg.**
Betriebskosten mtl. inkl. Treibstoffkosten					
Schaltgetriebe 20.000 km	415,41	400,47	421,44	399,26	434,45
30.000 km	500,03	486,20	504,78	482,73	520,96
50.000 km	650,59	638,73	651,89	632,78	675,82
Automatik 20.000 km	–	–	436,60	–	–
30.000 km	–	–	522,71	–	–
50.000 km	–	–	674,62	–	–
Full-Service-Leasingrate mtl.*					
Schaltgetriebe 20.000 km	336,91	318,14	344,86	313,10	348,29
30.000 km	382,28	362,71	389,91	353,50	391,73
50.000 km	454,35	432,91	460,43	417,39	460,43
Automatik 20.000 km	–	–	360,02	–	–
30.000 km	–	–	407,84	–	–
50.000 km	–	–	483,16	–	–
Treibstoffkosten mtl.					
Schaltgetriebe 20.000 km	78,50	82,33	76,58	86,16	86,16
30.000 km	117,75	123,49	114,87	129,23	129,23
50.000 km	196,24	205,82	191,46	215,39	215,39
Automatik 20.000 km	–	–	76,58	–	–
30.000 km	–	–	114,87	–	–
50.000 km	–	–	191,46	–	–
Technische Daten**					
Außenmaße (L x B x H) in mm	4.366 x 1.845 x 1.678	4.380 x 1.828 x 1.626	4.428 x 1.826 x 1.610	4.352 x 1.784 x 1.667	4.467 x 1.768 x 1.581
Motorleistung kW (PS)	81/110	85/115	85/116	77/105	77/105
Beschleunigung 0–100 km/h	12,5	11,3	13,1	11,8	12,4
Höchstgeschwindigkeit in km/h	180	184	189	181	183
Durchschnittsverbrauch in l/100 km	4,1	4,3	4,0	4,5	4,5
Reichweite in km	1.463	1.233	1.375	1.111	1.222
max. Kofferraumvolumen in l	1.870	1.723	1.709	1.704	1.604
Zuladung in kg	507	525	385	445	544
CO_2-Ausstoß in g/km	105	112	105	117	119
Energieeffizienzklasse	A+	A	A+	A	A
Dichte Servicenetz	1.178	1.880	770	738	663
Garantiebedingungen					
Fahrzeug	2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre	2 Jahre
Lack	2 Jahre	2 Jahre	3 Jahre	3 Jahre	3 Jahre
Rost	12 Jahre	12 Jahre	12 Jahre	8 Jahre	12 Jahre
Wartung/Inspektion	2 Jahre/30.000 km	1 Jahr/20.000 km	1 Jahr/15.000 km	1 Jahr/30.000 km	2 Jahre/30.000 km
Ausstattungsvariante	„Expression“ mit City-Paket und Navigationssystem Carminat TomTom 2.0 Live	„Trend“ mit Business-Paket I und Nebelscheinwerfer	„Seduction“ mit City-Paket und Navigationssystem	„Pop Star“ mit Einparkhilfe hinten, Navigationssystem und Nebelscheinwerfer	„4You“ mit Navigationssystem Seat Media-System 2.2 inkl. Audio-Paket
Listenpreis in Euro *(netto; ohne Sonderausstattung)*	19.327,73	19.823,53	21.168,07	17.689,08	19.151,26

= Plätze 1 bis 3 bzw. alles lieferbar **= Plätze 10 bis 12 bzw. nicht alles lieferbar**

Kompaktvans

	Volkswagen Touran 1.6 TDI BMT 6-Gang-Schaltg.	**Toyota Verso 1.6 D-4D 6-Gang-Schaltg.**	**Opel Zafira Tourer 2.0 CDTI 6-Gang-Schaltg.**	**Mercedes-Benz B 180 CDI Blue-EFFICIENCY Edition 6-Gang-Schaltg.**	**Mazda Mazda5 1.6 l MZ-CD 6-Gang-Schaltg.**	**Kia Carens 1.7 CRDi 6-Gang-Schaltg.**	**Peugeot 3008 1.6 HDi FAP 5-Gang-Schaltg.**
	483,41	445,01	458,34	498,38	426,96	470,38	484,88
	573,78	534,54	552,73	589,94	523,82	568,34	580,26
	733,65	693,43	721,18	749,84	696,92	744,12	749,61
	498,10	–	–	–	–	–	485,30
	589,32	–	–	–	–	–	578,06
	749,68	–	–	–	–	–	741,32
	395,34	358,85	360,70	425,63	327,40	370,82	392,98
	441,67	405,31	406,27	480,81	374,48	419,00	442,41
	513,47	478,04	477,07	567,96	448,03	495,23	519,86
	411,94	–	–	–	–	–	404,89
	460,09	–	–	–	–	–	457,44
	534,29	–	–	–	–	–	540,29
	88,07	86,16	97,64	72,75	99,56	99,56	91,90
	132,11	129,23	146,46	109,13	149,34	149,34	137,85
	220,18	215,39	244,11	181,88	248,89	248,89	229,75
	86,16	–	–	–	–	–	80,41
	129,23	–	–	–	–	–	120,62
	215,39	–	–	–	–	–	201,03
	4.397 x 1.794 x 1.674	4.460 x 1.790 x 1.620	4.657 x 1.928 x 1.687	4.359 x 1.786 x 1.557	4.585 x 1.750 x 1.615	4.525 x 1.805 x 1.605	4.365 x 1.837 x 1.639
	77/105	82/112	81/110	80/109	85/115	85/115	84/115
	12,8	12,7	12,5	11,6	13,7	13,0	12,2
	186	180	183	190	180	181	183
	4,6	4,5	5,1	3,8	5,2	5,2	4,8
	1.304	1.222	1.137	1.053	1.154	1.115	1.250
	1.989	1.740	1.860	1.547	1.597	1.820	1.241
	636	565	674	475	635	553	410
	121	119	134	98	138	137	125
	A	A	A	A+	B	B	A
	ca. 2.000	570	1.843	1.500	750	460	846
	2 Jahre	3 Jahre/100.000 km	2 Jahre	2 Jahre	3 Jahre/100.000 km	7 Jahre/150.000 km	2 Jahre
	3 Jahre	3 Jahre	2 Jahre	2 Jahre	3 Jahre	5 Jahre/150.000 km	3 Jahre
	12 Jahre	12 Jahre	12 Jahre	30 Jahre	12 Jahre	12 Jahre	12 Jahre
	nach Serviceanzeige	1 Jahr/15.000 km	1 Jahr/30.000 km	1 Jahr/25.000 km	1 Jahr/20.000 km	2 Jahre/30.000 km	1 Jahr/20.000 km
	„Trendline“ mit Business Premium Paket und Park-Pilot hinten	„Life“ mit Navigationssystem Toyota Touch2&Go	„Selection“ mit Navigationssystem Navi 650 Westeuropa, Nebelscheinwerfer und Park-Pilot	Grundausstattung mit Navigationssystem Becker MAP PILOT, Nebelscheinwerfer und Rückfahrkamera	„Sendo“ mit Mazda Multimedia-Navigationssystem	„FIFA World Cup Edition“ mit Kia Navigationssystem	„Active“ mit Navigationssystem WIP Nav Plus
	21.764,71	22.058,82	21.722,69	24.275,00	22.512,61	20.915,97	23.151,26

** Kalkulation erfolgte über den ALD Automotive Car Configurator bei einer Laufzeit von 36 Monaten ohne Anzahlung*
*** Herstellerangaben*

Sonderwertung Minivans Reichweite in km

1.	VW Golf Sportsvan	1.389
2.	Opel Meriva	1.317
3.	Citroën C3 Picasso	1.250
4.	Seat Altea	1.222
5.	Fiat 500L	1.190
6.	Ford B-MAX	1.175
7.	Hyundai ix20	1.163
8.	Kia Venga	1.064
9.	Toyota Verso-S	977

Sonderwertung Minivans maximales Ladevolumen in Liter

1.	VW Golf Sportsvan	1.520
2.	Citroën C3 Picasso	1.506
3.	Opel Meriva	1.500
4.	Hyundai ix20	1.486
	Kia Venga	1.486
6.	Toyota Verso-S	1.398
7.	Ford B-MAX	1.386
8.	Seat Altea	1.320
9.	Fiat 500L	1.310

Sonderwertung Minivans maximale Zuladung in kg

1.	Seat Altea	520
2.	Fiat 500L	480
3.	Ford B-MAX	470
4.	Hyundai ix20	455
5.	Kia Venga	454
6.	VW Golf Sportsvan	395
7.	Citroën C3 Picasso	394
8.	Opel Meriva	392
9.	Toyota Verso-S	370

oder nicht kalkulierbar waren. Bei der Motorisierung haben wir uns an den 70 kW (95 PS) starken Dieselmotoren orientiert, welche den kleinen Laderaumwundern noch genügend Spritzigkeit verleihen sollen. In puncto Ausstattung haben wir einen besonderen Wert auf rundum Airbagschutz, Klimaanlage, Navigationssystem, Nebelscheinwerfer, Radio mit CD, Telefon mit Freisprechanlage sowie Parksensoren am Heck gelegt.

Der Einstieg bei den Minivans in unserem Vergleich beginnt mit dem Opel Meriva 1.3 CDTI ecoFLEX in der Ausstattungslinie Selection und einem Netto-Listenpreis von rund 15.916 Euro – durchschnittlich sollte man aber mit einem Einstiegspreis von etwa 17.250 Euro netto rechnen. Bei den Ladungsdaten liegen beim „maximalen Kofferraumvolumen“ über die Hälfte der Konkurrenten überdurchschnittlich (also über 1.434 Liter) ebenso bei der „Zuladung“ (über 436 Kilogramm). Dabei zeigt sich jedoch, dass das Gros der Modelle entweder über mehr Ladevolumen oder über eine höhere Nutzlast verfügt, einzig die beiden Modelle von Kia und Hyundai liegen in beiden Kategorien über dem Durchschnitt.

Insgesamt betrachtet setzt sich am Ende der Citroën C3 Picasso durch, dessen Zuladung zwar etwas geringer ausfällt, was aber in Anbetracht der durchweg günstigen Kosten schnell zu verschmerzen sein sollte. Mit einem kleinen Abstand folgt der Ford B-MAX, der mit seinem kleinen Kofferraum sowie dem hohen Listenpreis den sonst positiven Eindruck etwas mindert. Den dritten Platz belegt mit etwas Abstand der Opel Meriva, welcher insbesondere beim Einstiegspreis, beim Ladevolumen sowie bei der Reichweite überzeugen kann.

Über alle Sonderwertungen hinweg kann vor allem der VW Golf Sportsvan überzeugen. So belegt der Wolfsburger in den Sonderwertungen „Durchschnittsverbrauch“, „Reichweite“ und „Kofferraumvolumen“ jeweils die Spitzenpo-

Sonderwertung Kompaktvans Reichweite in km

1.	Renault Scénic	1.463
2.	Citroën C4 Picasso	1.375
3.	Volkswagen Touran	1.304
4.	Peugeot 3008	1.280
5.	Ford C-MAX	1.233
6.	Seat Altea XL	1.222
	Toyota Verso	1.222
8.	Mazda5	1.154
9.	Opel Zafira Tourer	1.137
10.	Kia Carens	1.115
11.	Fiat 500L Living	1.111
12.	Mercedes-Benz B-Klasse	1.053

Sonderwertung Kompaktvans maximales Ladevolumen in Liter

1.	Volkswagen Touran	1.989
2.	Renault Scénic	1.870
3.	Opel Zafira Tourer	1.860
4.	Kia Carens	1.820
5.	Toyota Verso	1.740
6.	Ford C-MAX	1.723
7.	Citroën C4 Picasso	1.709
8.	Fiat 500L Living	1.704
9.	Seat Altea XL	1.604
10.	Mazda5	1.597
11.	Mercedes-Benz B-Klasse	1.547
12.	Peugeot 3008	1.241

Sonderwertung Kompaktvans maximale Zuladung in kg

1.	Opel Zafira Tourer	674
2.	Volkswagen Touran	636
3.	Mazda5	635
4.	Toyota Verso	565
5.	Kia Carens	553
6.	Seat Altea XL	544
7.	Ford C-MAX	525
8.	Renault Scénic	507
9.	Mercedes-Benz B-Klasse	475
10.	Fiat 500L Living	445
11.	Peugeot 3008	410
12.	Citroën C4 Picasso	385

sition. Sollte der Dienstwagenfahrer hingegen einen gesteigerten Wert auf eine maximale Zuladung legen, kommt dieser nicht am Seat Altea vorbei.

Kompaktvans

Zumindest auf dem deutschen Gesamt-Fahrzeugmarkt scheinen Kompaktvans das vorherrschende Vansegment zu sein. So kann man dieser Unterkategorie aktuell etwa 20 Modelle zuordnen, dabei oft gleich zwei Modelle eines Herstellers, die sich lediglich bezüglich der Abmessungen unterscheiden. Aber auch in diesem Segment sorgen Facelifts wie Neukonstruktionen für frischen Wind. So schickte Kia bereits im Frühjahr letzten Jahres den neuen Carens ins Wettrennen, ungefähr zur gleichen Zeit erschien auch das Facelift des Toyota Verso auf dem Markt. In der zweiten Hälfte folgte der Nachfolger des Citroën C4 Picasso, welcher dem auf dem 2013er Genfer Auto-Salon vorgestellten Concept Car Technospace in vielen Punkten ähnelt und mit einem eher futuristischen Design neue Wege in diesem Segment geht.

Abgesehen von diesen Überarbeitungen verhielt sich das Segment der Diesel-Kompaktvans eher zurückhaltend. Viele der im Kostenvergleich gegenübergestellten Modelle sind bereits seit einigen Jahren in dieser Form auf dem Markt und werden eher mit kleinen Upgrades anstatt großen Neuentwicklungen bedacht. Dennoch zeigt sich dieses Segment sehr flexibel: Mit einem maximalen Kofferraumvolumen von 1.241 bis 1.989 Litern sowie einer Zuladung von 385 bis 674 Kilogramm können neben Personen auch sperrige Güter transportiert werden. Die für den Vergleich ausgewählte Diesel-Motorisierung von etwa 80 kW (109 PS) war bis auf wenige Ausnahmen bei allen Modellen verfügbar. Mit diesen Motorisierungen läuft ein kompakter Familientransporter in der Spitze zwischen 180 und 190 km/h bei Durchschnittsverbräuchen zwischen 3,8 und 5,2 Liter auf 100 Kilometer (Werksangaben).

Neben der Motorisierung setzten wir für unseren Kostenvergleich rundum Airbagschutz, Klimaanlage, Navigationssystem, Nebelscheinwerfer, Radio mit CD, Telefon mit Freisprechanlage sowie mindestens Parksensoren hinten voraus. Der Einstieg bei den Kompaktvans mit entsprechender Ausstattung beginnt mit dem Fiat 500L Living 1.6 16V Multijet Start&Stopp in der „Pop Star"-Ausstattungslinie und einem Netto-Listenpreis von etwa 17.690 Euro. In der Regel jedoch bewegen sich die Nettopreise zwischen 19.150 und 24.275 Euro.

In unserem Vergleich liegen beim „maximalen Kofferraumvolumen" gleich acht der zwölf Konkurrenten überdurchschnittlich (also über 1.700 Liter). Ähnlich zeigt sich das Bild bei der „Zuladung", wo immerhin noch knapp über die Hälfte der Modelle über 529 Kilogramm bieten können. In beiden Kategorien auf den Podiumsplätzen liegen der Opel Zafira Tourer und der Volkswagen Touran. Wer also häufiger dachhoch und dann noch relativ schwer beladen muss, wird wohl diese zwei Konkurrenten in die engere Auswahl einbeziehen.

Über alle Vergleichskriterien hinweg betrachtet setzt sich am Ende jedoch der Renault Scénic ENERGY dCi 110 eco² durch, der insbesondere mit seinem sparsamen Motor sowie den Ausmaßen des Laderaums punkten kann. Dem kompakten französischen Familientransporter dicht gefolgt auf Platz 2 liegt der Ford C-MAX 1,6 l TDCI, der aufgrund seiner niedrigen Full-Service-Leasingraten und seines kraftstoffsparenden Dieselaggregats auch bei den Betriebskosten auf dem Podiumsplatz rangiert.

Auf dem dritten Platz folgt der Citroën C4 Picasso, der zwar in den Kostenkriterien nur im Mittelfeld liegt, aber sich aufgrund der Reichweite sowie seiner Verbrauchswerte gegenüber dem Fiat 500L Living durchsetzen kann. Wer hingegen einen gesteigerten Wert auf den Umweltschutz legt, sollte sich den Mercedes-Benz B 180 CDI BlueEFFICIENCY Edition näher anschauen. Mit einem Durchschnittsverbrauch von 3,8 Liter auf 100 Kilometer setzt der Sindelfinger hier neue Maßstäbe, daneben ist er das einzige Modell bei den Kompaktvans, das die 100 Gramm CO_2 je Kilometer unterbietet.

So haben wir gewertet

Der Fokus der Bewertung liegt auf den Leasing-, Betriebs- und Treibstoffkosten. Die jeweils drei günstigsten Fahrzeuge erhalten eine grüne, die jeweils drei teuersten eine rote Markierung. Ebenfalls in die Grün-Rot-Bewertung fließen neben den Ladungsdaten wie Zuladung und Kofferraumvolumen der Durchschnittsverbrauch, der CO_2-Ausstoß sowie die Reichweite mit ein, da auch dies wichtige Kriterien für die Nutzung in der Flotte sind. Gleiches gilt für die Dichte des Servicenetzes, denn das entscheidet, wie lange das Fahrzeug im Falle einer Panne oder des normalen Services nicht zur Verfügung steht. Signifikante Abweichungen bei der Garantiezeit oder beim Inspektionsintervall haben wir ebenso bewertet wie das Nichterfüllen der Mindestausstattung. Auch der Listenpreis ist ein Kriterium, entscheidet dieser doch über die steuerliche Belastung bei der Ein- Prozent-Regelung. Alle anderen angegebenen Werte dienen nur der Information.

CHEVIN
FLEET SOLUTIONS

25 Jahre Innovation in Fuhrparkverwaltungssoftware – noch immer die zuverlässigste und flexibelste Flottensoftware weltweit.

Möchten Sie umfassend über Ihren europaweiten Fuhrpark informiert sein? Benötigen Sie Fuhrparkinformation und Fuhrparkverwaltungswerkzeug auf lokaler Arbeitsplatzebene? Am besten beides in einem System? Sollte es mehrere Währungen und Sprachen unterstützen? Dann bietet Chevin Ihnen die Lösung. Nutzen Sie die leistungsfähigste Flottenverwaltungssoftware der Welt: FleetWave! FleetWave wird heute weltweit verwendet, um mehr als 850.000 Fahrzeuge aller Art zu verwalten. Und wir expandieren weiter.

Rufen Sie uns heute für eine unverbindliche Demo an: +32 (0) 2 892 80 60
sales@chevinfleet.eu I www.chevinfleet.com

Neues erFAHREN

Interview mit Werner H. Frey (Geschäftsführer, Mitte), Jens Schulz (Bereichsleiter Vertrieb, re.) und Dennis Lindroth (Leiter Vertriebssteuerung, Flotte und Green Mobility, li.) bei der MMD Automobile GmbH in Rüsselsheim

Flottenmanagement: Seit dem Frühjahr dieses Jahres durchläuft das Geschäft von Mitsubishi in Deutschland grundlegende Änderungen. Auf welche Erfahrungen können Sie dabei zurückgreifen? Mit welchen Zielen haben Sie diese Positionen angetreten, und auf welche Erfolge können Sie seit Ihren Amtsantritten bereits zurückblicken?

Werner H. Frey: Seit Anfang Februar bin ich in der Position des Geschäftsführers von MMD Automobile GmbH und begleite die Neuausrichtung von Mitsubishi in Deutschland. Grundsätzlich wollen wir mehr Geschwindigkeit in unsere Abstimmungsprozesse bringen und uns auf die Kernkompetenzen von Mitsubishi, die besonders in den Bereichen Elektroantrieb und SUV liegen, fokussieren. Diese Entwicklungen stoßen schon jetzt nicht nur innerhalb des Teams, sondern auch beim Händlernetz auf positive Resonanz.

Flottenmanagement: Welcher Stellenwert soll dem Bereich Flotte zukünftig zukommen? Lassen sich hier bereits Tendenzen erkennen? Welche Fahrzeugmodelle sehen Sie als Säulen für das Flottengeschäft von Mitsubishi? Auf welche Neuheiten können sich insbesondere Großkunden in den nächsten zwölf Monaten freuen?

Werner H. Frey: Aufgrund unserer Modellpalette werden wir wohl auch mittelfristig nicht zu den volumenstärksten Automobilherstellern im Flottenbereich wachsen, was uns auch bewusst ist. Jedoch sehen wir viel Potenzial bei den bisherigen Säulen unseres Flottengeschäfts – dem ASX, Outlander und Space Star. Gerade den Space Star sehen wir im Bereich von Pflegediensten und Services auf Rädern im Fokus. Denn aufgrund seiner Ausmaße ist er ideal für den Stadtverkehr geeignet und bietet zudem noch jede Menge Platz im Innenraum.

Auf dem Genfer Autosalon konnten wir bereits einen kleinen Ausblick auf die zukünftige Modellstrategie von Mitsubishi geben: So führen wir sukzessive Modelle ein, die neben den herkömmlichen Antrieben auch über Varianten mit alternativen Antriebstechnologien wie Elektromotor, Hybrid- und Plug-in Hybridantrieb verfügen. Einen ersten Vorgeschmack auf diese Modellpolitik gibt der Plug-in Hybrid Outlander, der gerade für Flottenbetreiber mit einem Nachhaltigkeitsanspruch eine interessante Alternative für den Fuhrpark sein kann, da er mit einem CO_2-Ausstoß von nur 44 Gramm pro Kilometer, einem Verbrauch von 1,9 Litern und einer Gesamtreichweite von über 800 Kilometern vollkommen alltagstauglich ist.

Flottenmanagement: Mitsubishi bietet ein reichhaltiges Angebot an geländetauglichen Fahrzeugen an. Wie ordnen sich diese Modelle in das Flottengeschäft von Mitsubishi ein? Welche Branchen zählen dabei zu den Hauptabnehmern?

Jens Schulz: Geländetaugliche Fahrzeuge haben nach wie vor einen hohen Stellenwert in unserer Flottenpolitik. Deren Einsatzschwerpunkte sehen wir vor allem in Bereichen, wo es auf einen hohen Nutzwert der Fahrzeuge ankommt und die Funktionalität eines Fahrzeuges eine übergeordnete Rolle spielt, wie unter anderem im Baugewerbe, in der Forstwirtschaft oder den Gartenbaubetrieben. Aber auch bei Energieversorgern kommen der L200 und der Pajero zum Einsatz, da sie neben ihrer Geländetauglichkeit auch noch über eine hohe Anhängelast verfügen.

Allgemein zeigt sich jedoch, dass viele Unternehmensrichtlinien die geländetauglichen Fahrzeuge aufgrund der hohen Schadstoffemissionen von vornherein ausschließen. Zudem kommt erschwerend die Tatsache hinzu, dass große Fuhrparks vor allem von Fabrikaten deutscher Hersteller beherrscht werden. Mit unserer Neuausrichtung sehen wir jedoch auch neue Ansatzpunkte für geländetaugliche Fahrzeuge in Großfuhrparks: Beispielsweise lässt sich der neue Plug-in Hybrid Outlander mit dem niedrigen CO_2-Wert ohne Probleme in jede Car Policy integrieren. Hier sind wir gerade dabei, Großkonzerne davon zu überzeugen, dass ein Plug-in Hybrid SUV nicht nur den Anforderungen hinsichtlich des Aufgabenbereichs, sondern auch der Schadstoffrichtlinie gerecht werden kann.

Flottenmanagement: Mit dem neuen Outlander PHEV ist erstmals auch ein großer SUV über die Steckdose aufladbar. Wo liegen die Vorteile des Plug-in Hybrid Outlander, gerade wenn man den Bereich Flotte im Visier hat?

Dennis Lindroth: Mitsubishi ist mit dem Plug-in Hybrid Outlander momentan der einzige Hersteller am Markt, der über einen Allrad-SUV verfügt, den man an der Steckdose aufladen kann. Durch die Verbindung von hohem Nutzwert eines SUV mit den umweltfreundlichen Eigenschaften eines Plug-in Hybrids sehen wir klare Vorteile für den Einsatz als Flottenfahrzeug. Mit der Integration einer alternativen Antriebstechnologie entsteht

Die neue Mitsubishi Führung vor dem Plug-in Hybrid Outlander (li.)

Dennis Lindroth (2. v. l.), Werner H. Frey (Mitte) und Jens Schulz (2. v. r.) erläuterten in lockerer Atmosphäre Bernd Franke (li.) und Steven Bohg (beide Flottenmanagement, re.) die Neuausrichtung von Mitsubishi in Deutschland

keinerlei Nachteil in der Funktionalität des Outlander. So wurde beispielsweise die Batterie in den Unterboden integriert, wodurch der großzügige Innenraum des Fünfsitzers nicht an Platz verliert, aber der Outlander durch den tieferen Schwerpunkt an Fahrstabilität gewinnt. Daneben ist es möglich, bis zu einer Reichweite von 52 Kilometern rein elektrisch zu fahren, und wie bereits erwähnt, dank der Hybrid-Technologie auch Strecken von mehr als 800 Kilometer zurückzulegen.

Den Einsatzschwerpunkt für den Plug-in Hybrid Outlander sehen wir dabei nicht im Außendienst, der täglich Strecken von mehreren Hundert Kilometern zurücklegt, sondern eher in den Ballungsgebieten mit ihren vielfältigen Transportaufgaben. Daher steht auch im Gespräch mit unseren Kunden eine Bedarfsanalyse im Vordergrund, denn ein Plug-in Hybrid ist nur dann wirtschaftlich sinnvoll, wenn man möglichst oft rein elektrisch unterwegs ist. Ist dies nicht der Fall, ist der Kunde mit unseren Dieselmotoren besser aufgehoben.

Flottenmanagement: Unter dem Begriff „Green Mobility" bündelt Mitsubishi die Aktivitäten rund um die Thematiken umweltfreundlicher Mobilität und den damit verbundenen Technologien, Produkten und Dienstleistungen. Wie spiegeln sich diese Aktivitäten in der Modellpolitik wider? Welche Ansätze verfolgen Sie, um den Flottenkunden ein ganzheitliches Konzept der Green Mobility anbieten zu können?

Dennis Lindroth: „Green Mobility" ist ein ganzheitlicher Ansatz zur umweltschonenden Mobilität und beschreibt einerseits unsere Palette alternativer Antriebstechnologien. Andererseits bieten wir unseren Kunden darüber hinaus auch notwendige und sinnvolle Zusatzleistungen direkt mit an. Dies beginnt bei unterschiedlichen Ladestationen bei den Flottenbetreibern (auf Wunsch im Komplettpaket inklusive Installation), geht über den Zugang zu europäischen Ladenetzwerken mit einfachen Abrechnungsmodellen bis hin zu Sonderkonditionen für die Versorgung der Unternehmen mit „grünem Strom". Damit versuchen wir in Unternehmen ein Bewusstsein für alternative Antriebstechnologien zu schaffen. Denn dies wirkt sich nicht nur positiv auf den Klimaschutz aus, sondern es entstehen auch Vorteile an anderen Stellen: So kann man beispielsweise zur Berechnung des geldwerten Vorteils die Batterie herausrechnen, was gerade in der Flotte mit mehreren Fahrzeugen nicht unerheblich ist. Oder aber Unternehmen, die sowieso umweltfreundlich agieren wollen, und daher einen Teil der Energie beispielsweise über Photovoltaikanlagen selbst generieren, profitieren von diesen Technologien, da sie den Strom für die Fahrzeuge selbst produzieren und dadurch die Kilometerkosten weiter minimieren können.

Flottenmanagement: Neben den Modellen ist auch der zu erwartende Service ein wichtiges Kernkriterium für den Flottenkunden. Welche Dienstleistungen bieten Sie hier für den Fuhrparkleiter, wie sieht die flottenspezifische Aufstellung in Ihren Niederlassungen und Vertriebsstandorten aus? Womit kann Mitsubishi besonders punkten? Welchen Stellenwert nimmt dabei das 5 Jahre Garantie-Paket ein?

Jens Schulz: Das Hauptgeschäft von Mitsubishi erfolgt über unser Händlernetz. Die Händlerbetriebe sind damit auch der erste Anlaufpunkt für Gewerbekunden, was den Vorteil hat, dass nicht nur die räumliche Nähe gegeben ist, sondern der Händler auch ganz individuell auf die Bedürfnisse des Kunden eingehen kann. Denn gerade im klassischen Gewerbekundenbereich mit vier bis fünf Einheiten, in dem zurzeit unsere große Stärke liegt, ist meist der persönliche Kontakt entscheidender als der letzte Prozentpunkt im Angebot. Dennoch möchten wir auch zunehmend größere Flotten für uns gewinnen und unterstützen unsere Händler dahingehend mit speziellen Programmen, einer Neuausrichtung der Angebote im Full-Service-Bereich sowie bei den Verhandlungen mit den Großkunden.

Was das 5 Jahre Garantie-Paket angeht, bedeutet dies für den Endkunden wie den Gewerbekunden eine umfassende, schnelle und effektive Betreuung innerhalb dieser fünf Jahre auch im Falle einer Panne.

Flottenmanagement: Welche Ziele haben Sie sich mittel- und langfristig gesetzt; was wollen Sie mit und für Mitsubishi noch erreichen?

Werner H. Frey: Bei all den Neuerungen steht für uns in erste Linie der Kunde im Vordergrund, und der erste Kunde ist bei uns der Händler, den wir zufriedenstellen wollen. Denn nur so können wir gewährleisten, dass auch der Endkunde zufrieden ist.

Daneben soll das Unternehmen auch profitabel arbeiten: Wir wollen es so aufstellen, dass zuerst unsere Händler Profit machen, was auch eine der Grundphilosophien der Emil Frey Gruppe ist. Nicht zuletzt möchten wir auch Zuwachs in den Verkaufszahlen generieren, dabei ist uns natürlich klar, dass dies nicht auf einem Level geschehen wird, wie dies noch vor ein paar Jahren der Fall war. Daher ist es uns hier ein Anliegen, auch gesund zu wachsen, ohne uns zu hohe Zielvorstellungen zu setzen.

Schlussendlich möchten wir das Thema „Green Mobility" den Menschen näherbringen. Schon in den ersten zwei Wochen konnten wir bereits mehrere Hundert Plug-in Hybrid Outlander an Kunden übergeben, bis zum Ende dieses Jahres sollen es 2.200 Stück sein.

Flottenrelevante Fakten

Händleranzahl: *384 Händler zzgl. 35 Filialen und 62 angeschlossene Partner (Stand: 30.04.2013)*

Bedingungen für den Großkunden:

für alle neu zugelassenen Fahrzeuge aus dem Lieferprogramm der MMD Automobile GmbH (ausgenommen Fahrzeuge mit Sonderpreis)

Folgende Kundengruppen: *Rahmenvertragspartner, Gewerbetreibende, Taxiunternehmen, Fahrschulen, Journalisten, Behörden/Kommunen, Diplomaten, karikative Organisationen, Menschen mit Mobilitätseinschränkungen, Reitsport*

Verkaufte Einheiten in den letzten sechs Monaten: *3.476 Einheiten (Okt. 2013 bis März 2014)*

Prozentuale Veränderung zum Vorjahreszeitraum: *+ 13,5 %*

Garantiebedingungen: *5 Jahre Garantie-Paket (3 Jahre Neuwagengarantie bis 100.000 km, 2 Jahre Anschlussgarantie bis 150.000 km gemäß den Bedingungen der CarGarantie sowie 5 Jahre Mobilitätsgarantie gemäß den Bedingungen der Allianz Global Assistance)*

Inspektionsintervalle: *abhängig vom Modell zwischen 15.000 und 20.000 km*

Kontakt Großkundenbetreuung:
Dennis Lindroth, Tel.: 06142/9204-210,
E-Mail: dennis.lindroth@mitsubishi-motors.de

Thorsten Jörg, Tel.: 06142/9204-633,
E-Mail: thorsten.joerg@mitsubishi-motors.de

Michaela Laun, Tel.: 06142/9204-636,
E-Mail: michaela.laun@mitsubishi-motors.de

Internet: www.mitsubishi-motors.de/fleet/

Flottenfahrzeuge Mitsubishi (Auswahl)

Space Star 1.0 MIVEC ClearTec (Light)

Motorleistung kW/PS: 52/71
Zuladung in kg: 370
max. Kofferraumvolumen in l: 912
Durchschnittsverbr. je 100 km: 4,0 l Super
Energieeffizienzklasse: B (CO_2: 92 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 9.235,29 €
Restwert in Prozent*: 32,8

techn. Unterschiede zum Basismodell: automatisches Start-Stopp-System AS&G
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreise): –
businessrelevante Optionen: –

Lancer Sportback 1.8 DI-D+ ClearTec

Motorleistung kW/PS: 110/150
Zuladung in kg: 455
max. Kofferraumvolumen in l: 1.349
Durchschnittsverbr. je 100 km: 5,1 l Diesel
Energieeffizienzklasse: B (CO_2: 137 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 20.159,66 €
Restwert in Prozent*: 39,6

techn. Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreise): –
businessrelevante Optionen: –

ASX 1.8 DI-D+ 2WD (Invite)

Motorleistung kW/PS: 110/150
Zuladung in kg: 565
max. Kofferraumvolumen in l: 1.219
Durchschnittsverbr. je 100 km: 5,4 l Diesel
Energieeffizienzklasse: C (CO_2: 141 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 20.747,90 €
Restwert in Prozent*: 45,2

techn. Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreise): –
businessrelevante Optionen: –

Outlander 2.2 DI-D ClearTec 2WD

Motorleistung kW/PS: 110/150
Zuladung in kg: 515
max. Kofferraumvolumen in l: 1.681
Durchschnittsverbr. je 100 km: 4,8 l Diesel
Energieeffizienzklasse: A (CO_2: 126 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 24.529,41 €
Restwert in Prozent*: 43,3

techn. Unterschiede zum Basismodell: Ausstattungsvariante Invite
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreise): Plug-in Hybrid Outlander (33.605,04 €)
businessrelevante Optionen: –

Pajero 3-Türer 3.2 DI-D (Inform)

Motorleistung kW/PS: 147/200
Zuladung in kg: 485
max. Kofferraumvolumen in l: 1.119
Durchschnittsverbr. je 100 km: 7,8 l Diesel
Energieeffizienzklasse: C (CO_2: 207 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 26.882,35 €
Restwert in Prozent*: 41,4

techn. Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreise): –
businessrelevante Optionen: –

L200 2.5 DI-D (Inform Klima)

Motorleistung kW/PS: 100/136
Zuladung in kg: 1.005
max. Kofferraumvolumen in l: k.A. (Pick-up)
Durchschnittsverbr. je 100 km: 7,5 l Diesel
Energieeffizienzklasse: D (CO_2: 199 g/km)

Netto-Einstiegspreis: 20.411,76 €
Restwert in Prozent*: 39,1

techn. Unterschiede zum Basismodell: –
alternative Antriebe (Netto-Einstiegspreise): –
businessrelevante Optionen: –

* Forecast bei 36 Monaten Laufzeit und 30.000 km Laufleistung p. a., Händler-EK inkl. MwSt. bezogen aus Basislistenpreis (Stand: 5/2014), Quelle: EurotaxSchwacke

Sportlich-praktisch

Mit dem Golf Sportsvan möchte Volkswagen das Image des kompakten Vans ein wenig verjüngen und bringt dieses Vorhaben bereits im Namen zum Ausdruck. Dennoch ist der neueste Konzernspross mehr nützlich als drahtig.

Eine gut vernetzte Sensorik ist unabdingbar bei Fahrzeugen mit vielen Assistenzsystemen (li.)

Bei aller Nützlichkeit: Der neue Golf Sportsvan kommt durchaus sportlicher daher als der Vorgänger Plus. Drei Zentimeter Zuwachs in der Breite und fast sieben Zentimeter flacher rollt der neue Fronttriebler an den Start und vermittelt bereits beim ersten optischen Kontakt einen satteren Eindruck. Innen dann der übliche Volkswagen-Standard: Kein Klappern, kein Knarzen – die Verarbeitungsqualität entspricht dem Markenstandard in vollem Umfang. Ebenfalls keine Überraschungen beim Motorenprogramm. Flottenmanagement unternahm bereits eine erste Ausfahrt mit dem zwei Liter großen TDI (150 PS); der geschmeidig laufende Common-Rail treibt den Allrounder durchaus hurtig nach vorn, wie man auch im Datenblatt nachlesen kann – etwa neun Sekunden gibt das Werk dem Wolfsburger zum Erreichen von Landstraßentempo.

Luftige Platzverhältnisse vorn und hinten sowie bequeme Stühle machen den 4,43 Meter langen Diesel zum kommoden Cruiser. Vor allem mit dem spontan reagierenden Sechsgang-Doppelkupplungsgetriebe (1.554 Euro netto) wird der ladefreudige Golf zum idealen Werkzeug für weite Touren. Ab 23.823 Euro (netto) steht der Sportsvan mit dem derzeit stärksten Diesel zur Verfügung und bietet neben der vollen Sicherheitsausrüstung Klimaanlage und Radio frei Haus. Ein nützliches Extra ist der 731 Euro (netto) teure Blind Spot-Sensor. Solange – beispielsweise beim rückwärtigen Ausparken Richtung Hauptstraße – der Verkehr fließt und sich Autos annähern, warnt die Anlage mittels Piepton. Gegen 424 Euro (netto) gibt es ein integriertes Navigationssystem mit großem Farbbildschirm; darin enthalten ist auch die für Flottenkunden so wichtige Bluetooth-Freisprechanlage. Das ist ein fairer Kurs.

Volkswagen Golf Sportsvan 2.0 TDI

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.968*
kW (PS) bei U/min:	*110 (150) bei 3.500–4.000*
Drehmoment bei U/min:	*340 Nm bei 1.750–3.000*
Getriebe:	*6-Gang-Doppelkuppl.*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 6/122 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*9,2/210*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*4,7 l/1.064 km (50 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*573/500–1.520*
Typklasse HP/VK/TK:	*16/18/23*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*25%*
Dieselanteil:	*40%*
Basispreis (netto):	***25.378 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*k.A.*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Eine Stufe schicker

So mancher Autohersteller möchte auch im Westen Europas wieder kompakte Stufenheck-Limousinen etablieren. Mazda beispielsweise bietet den 3 in genau dieser Karosserieform an. Flottenmanagement testete die Zweiliter-Ottoversion.

Die Sensorik für die zahlreichen Assistenzsysteme steckt hinter dem Markenlogo

Warum nicht ein Kompakter als Stufenheck-Version? Was ab der Mittelklasse schick ist, kann auch bei einem kleinen Fahrzeug hübsch aussehen – Mazda beweist es mit dem 3. Und die neueste Generation der Unteren Mittelklasse verwöhnt das Auge nicht nur mit einer stylisch gezeichneten Außenhaut, sondern ebenso mit feiner Innenarchitektur. Besonders auffällig ist der wie ein Tablet-PC auf den Armaturen angebrachte TFT-Screen als Ausgabestelle für diverse Informationen samt bunter Straßenkarte. Um in der kleinen Limousine ein sportliches Flair entstehen zu lassen, spendierten die Verantwortlichen einen großen, in der Mitte angeordneten Drehzahlmesser nach Sportwagen-Manier; die Geschwindigkeit wird – gut sichtbar – per Digitalanzeige mitgeteilt.

Der Testwagen war mal nicht mit einem Diesel (eigentlich flottenüblich) ausgerüstet. Je nach Budget, Einsatzzweck und Geschmack kann auch ein Benziner als sinnvolle Alternative durchgehen. Zwei Liter Hubraum und kein Turbo – Mazda verfährt noch nach dem alten Prinzip und steht sich dabei offenbar nicht so schlecht. Mit 120 PS ist der Fronttriebler ordentlich angezogen, wenngleich hier wenig Dynamik zu erwarten ist. Der Vierzylinder läuft kultiviert und kann bei höherer Tourenzahl auch kernig klingen. Ein Verbrauch von um die fünf Liter geht in Ordnung. Downsizing fand bei der neuen 3er-Familie ebenfalls statt, wenn auch nicht beim Hubraum: So verringerten die Ingenieure das Fahrzeuggewicht um bis zu 70 kg. Ab 17.638 Euro (netto) ist der Viertürer zu haben und bietet neben Klimaanlage und Radio auch anspruchsvolle Sicherheitsmerkmale wie ein automatisches Notbremssystem. Das Navigationssystem hingegen erfordert einen moderaten Zusatzpreis – ab 504 Euro (netto) ist man dabei.

Mazda3 SKYACTIV-G 120

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Otto/1.998*
kW (PS) bei U/min:	*88 (120) bei 6.000*
Drehmoment bei U/min:	*210 Nm bei 4.000*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/119 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*8,8/198*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*5,1 l/1.000 km (51 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*615/419*
Typklasse HP/VK/TK:	*16/20/21*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***17.638 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*460,69/0,18 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Kennzeichen V

Nach über zehn Jahren installiert Mercedes eine neue V-Klasse und spendiert dem Personentransporter alles, was selbst in hochwertigen Pkw-Klassen gut und teuer ist. Flottenmanagement fuhr bereits erste Testrunden mit dem Premiumvan.

Nach rund elf Jahren ist es wahrlich Zeit, ein Automodell zu erneuern. Nun passiert beim Premiumvan von Mercedes: Für die Modellbezeichnung bemühten die Verantwortlichen die Historie und nannten die Baureihe 447 analog zur ersten Generation wieder V-Klasse. Der praktische Alleskönner kommt im modernen Outfit daher; schneidige Scheinwerfer im Designer-Look können aber nicht nur schick aussehen, sondern haben es auch faustdick hinter den Abdeckgläsern. Auf Wunsch nämlich leuchtet der Benz mit variablen LED-Scheinwerfern inklusive blendfreiem Dauerfernlicht (1.550 Euro netto). Für erste Ausfahrten wählten wir einen V 220 CDI mit 163 PS – keine überbordende Power, aber genug Punch für den schweren Komfortgleiter. Und Komfort steht hier wirklich an erster Stelle, selbst bei hohen Autobahn-Tempi können sich sämtliche Insassen noch in Zimmerlautstärke unterhalten.

Weder störende Windgeräusche noch die Maschinentöne des durchaus hemdsärmelig laufenden 2,1-Liters dringen in die Fahrgastzelle. Diese zeigt sich übrigens von ihrer stylischen Seite und verwöhnt nicht nur mit edlen, gut verarbeiteten Materialien, sondern darüber hinaus auch mit ansprechender Architektur. Nutzwert hin oder her – auch beim V thront beispielsweise der große Farbmonitor in Gestalt eines Tablet-PC auf dem Armaturenbrett, auf dem nicht nur die Zielführungshinweise des Navis ausgegeben werden. Der Elektroniklotse erfordert mindestens 500 Euro (netto) Aufpreis. Mit netto 36.900 Euro zählt der V 220 CDI nicht zu den billigsten Autos; Bluetooth-Freisprechanlage, Klima und Radio sind immerhin serienmäßig sowie freilich die volle Sicherheitsausrüstung. Auch für die vier „vis-à-vis"-Einzelsitze im Fond berechnet der Hersteller keinen Cent extra.

Die V-Klasse wartet mit der modernsten Innenraum-Generation sowie einer guten Verarbeitung auf

Mercedes-Benz V 220 CDI

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/2.143*
kW (PS) bei U/min:	*120 (163) bei 3.800*
Drehmoment bei U/min:	*380 Nm bei 1.400–2.400*
Getriebe:	*7-Gang-Automatik*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5b/149 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*10,8/195*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*5,7 l/1.316 km (75 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*925/1.030*
Typklasse HP/VK/TK:	*21/25/23*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***36.900 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*k.A.*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Verso Universal

Der Verso passt perfekt in das Toyota-Modellprogramm. Er ist nützlich, schlicht und bodenständig. Mit dem neuen Diesel unter der Haube wird der Kompaktvan darüber hinaus richtig sparsam. Flottenmanagement fuhr den 112-PS-Fronttriebler bereits.

Was ein bisschen Design so alles anrichten kann: Eigentlich ist der Verso ja ein recht sachlich gestaltetes Auto, aber mit der neuen Front im derzeitigen Toyota-Style bekommt der Kompaktvan einen coolen Anstrich. Und dann ist da ja auch noch der taufrische Dieselmotor mit 1,6 Liter Hubraum. Klar, die 112-PS-Maschine verleiht dem Fronttriebler nicht gerade Flügel, punktet aber an der Tankstelle mit einem kombinierten Verbrauch von lediglich viereinhalb Litern. Außerdem erfreut der Common Rail durch seine kultivierte Arbeitsart. Ihm steht ein leichtgängig schaltbares Sechsganggetriebe zur Seite. Zur Langstreckentauglichkeit des Verso tragen seine straffen Stühle bei – auf Wunsch reisen bis zu sieben Fahrgäste mit, wobei die dritte Reihe wirklich nur für kurze Fahrten taugt. Dafür bieten die ersten beiden Einheiten richtig Platz. Den Verso für ausgiebige Deutschland-Touren einzusetzen, ist kein Problem. Eine praktische Ader beweist der übrigens tadellos verarbeitete Japaner mit zahlreichen nützlichen Ablagen. So gibt es für alle Modelle ausgeklügelte Staufächer, darunter auch im Bereich des Fußraums (zweite Sitzreihe). Ein Kofferraum mit verschiedenen Ladezonen und bis zu knapp 1.700 Liter Stauvolumen rundet dieses Kapitel ab.

Ab netto 19.789 Euro steht der Verso 1.6 D-4D zur Verfügung und kommt mit der vollen Sicherheitsausrüstung daher, die sogar einen Knieairbag umfasst. Wer 5.630 Euro (netto) mehr ausgibt, bekommt den Executive-Bonus in Form von Bluetooth-Freisprechanlage, Digitalradio, Innenspiegel mit Abblendautomatik, Rückfahrkamera, schlüssellosem Schließsystem, Tempomat und Xenonscheinwerfern. Das Navigationsmodul mit Online-Zugang muss dennoch dazugekauft werden für 495 Euro (netto).

Modernes Info- und Entertainment ist auch bei nutzwertorientierten Autos wie dem Toyota Verso kein Thema mehr (li.)

Toyota Verso 1.6 D-4D

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.598*
kW (PS) bei U/min:	*82 (112)/k.A.*
Drehmoment bei U/min:	*270 Nm bei 1.750–2.250*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/119 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*11,2/180*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*4,5 l/1.222 km (55 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*665/178–1.698*
Typklasse HP/VK/TK:	*20/22/22*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*31%*
Dieselanteil:	*46%*
Basispreis (netto):	***19.789 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*482,60/0,19 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Mach neu

Bei Volvo kommt Bewegung in die Erneuerungswelle. Die Schweden beginnen langsam damit, die ersten Fahrzeuge mit der neuen Motorengeneration an die Kunden auszuliefern. Flottenmanagement nahm einen S60 D4 unter die Lupe mit Zweiliter-Diesel, vier Zylindern, 181 PS und lediglich 97 g/km CO_2-Ausstoß.

Bevor Ende des Jahres der erste komplett neu entwickelte Volvo (XC90) der Öffentlichkeit vorgestellt wird, stimmen die Verantwortlichen die Kundschaft bereits ein und liefern die künftigen Motoren schon aus. Exakt 1.969 Kubikzentimeter Hubraum werden sowohl Benziner als auch Diesel bald haben – und nur keine Sorge, der Zweiliter kommt auch in Leistungsstufen für PS-Freunde. Flottenmanagement hat sich der sparsamen D4-Version angenommen – dabei handelt es sich um eine mittlere Leistungsstufe (181 PS). Damit ist der Skandinavier bestens ausgerüstet und für den Alltag gut gewappnet. Der taufrische Common Rail arbeitet leise und vibrationsfrei, ohne seine Verbrennungsart jedoch zu verleugnen. Mit 400 Newtonmetern ab 1.750 Touren zieht er außerdem satt aus dem Drehzahlkeller heraus – so kann der große Gang auch bei Steigungen meist eingelegt bleiben.

Dennoch zeigt sich die beim Testwagen manuelle Sechsgang-Box von der angenehmen Seite, die Übersetzungen rasten präzise, wenngleich nicht sonderlich knackig ein. Ein mild abgestimmtes Fahrwerk und viel Platz machen den S60 zusammen mit seinen bekanntermaßen weichen Sesseln zu einem veritablen Reisewagen. Ab netto 28.361 Euro steht die Limousine bereit und bietet die volle Sicherheitsausrüstung inklusive automatisierter Notbremsvorrichtung, Klimaautomatik und Radio. Die noble Summum-Linie (5.571 Euro netto Mehrpreis) wartet zusätzlich mit Bluetooth-Freisprechanlage, beheizten Ledersitzen und Tempomat auf. Empfehlenswert ist das 1.806 Euro (netto) teure Assistenzpaket mit Fußgängererkennung, Spurhaltewarner, Totwinkel-Detektor sowie Verkehrszeichen-Einblendung. Das integrierte Navigationssystem ist dagegen ein Muss – es kostet netto 966 Euro Aufpreis. Mit 3,7 Litern Verbrauch ist der Volvo zudem äußerst genügsam.

Typisch Volvo: Die schwebende Mittelkonsole ist hier noch immer State of the Art (li.)

Volvo S60 D4

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.969*
kW (PS) bei U/min:	*133 (181) bei 4.250*
Drehmoment bei U/min:	*400 Nm bei 1.750–2.500*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 6/97 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*7,4/230*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*3,7 l/1.824 km (67 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*408/380*
Typklasse HP/VK/TK:	*14/20/23*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*45%*
Dieselanteil:	*80%*
Basispreis (netto):	***28.361 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*639,37/0,26 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Ist stark und spart

Auch wenn der Seat Leon für die Spritknauserer „Ecomotive" heißt, fühlt er sich nicht nach Economy an, zumal er fünf PS mehr leistet als seine Hubraumbrüder ohne das spezielle Spar-Badge. Nur an der Tankstelle gibt er den Geizer. Flottenmanagement war mit einer entsprechenden Kombivariante unterwegs.

Die Ecomotive-Modelle sind für die besonders sparsamen Menschen, könnte man meinen. Stimmt aber nur bedingt, denn sparsam sind sie nicht – jedenfalls nicht im Sinne von Verzicht. Das beginnt bereits mit der Motorleistung: Der 1,6 Liter große TDI sattelt fünf zusätzliche Pferdchen im Vergleich zu den konventionellen Hubraumgenossen – und bietet im Falle der manuellen Schaltung einen Gang mehr. Auch der Anschaffungspreis ist natürlich höher. Ab 19.773 Euro (netto) startet der Spritknauserer als Kombi, was einem Aufpreis von 1.042 Euro (netto) entspricht. Dafür gibt es aber auch Leichtmetallräder sowie rollwiderstandsoptimierte Reifen. Außerdem verfügt der Ecomotive über einen Kühlergrill mit verschließbaren Lamellen zwecks besserer Aerodynamik.

Davon bekommt der Fahrer aber nichts mit, stattdessen wirkt der TDI ordentlich motorisiert und spurtet hinreichend schnell auf Landstraßentempo, dem länger übersetzten Getriebe zum Trotz. Das Werk beziffert den Standardsprint mit soliden 10,6 Sekunden, das ist wahrlich kein Sportwagen-Wert, aber geht völlig in Ordnung angesichts der Fahrzeugkategorie. Der Common-Rail-Diesel gefällt von der Tonart und trägt somit zum Komfort bei. Ebenso die straffen, aber kommoden Stühle mit ausgeprägten Langstrecken-Fähigkeiten.

Die Federung absorbiert Unebenheiten gekonnt und blendet die im Regelfall üblichen Folgen selbst schlaglochübersäter Straßen wirkungsvoll aus – die Stöße erreichen die Passagiere allenfalls abgeschwächt. Geräumige Platzverhältnisse machen den Kompakten zum nützlichen Allrounder, das gilt für den ST natürlich noch mehr. Mit einem maximalen Laderaumvolumen von bis zu 1.470 Litern muss der rassig gezeichnete Spanier auch vor dem Baumarkt-Einkauf keineswegs zurückschrecken.

Schnörkellose Architektur und vorbildliche Verarbeitung im Seat Leon

Seat Leon ST Ecomotive

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.598*
kW (PS) bei U/min:	*81 (110) bei 3.200–4.000*
Drehmoment bei U/min:	*250 Nm bei 1.500–3.000*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/87 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*10,6/199*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*3,3 l/1.515 km (50 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*470/587–1.470*
Typklasse HP/VK/TK:	*19/19/23*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***19.773 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*404,65/0,16 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Wiederseh'n macht Freude

Um den neuen Kia Soul zu erkennen, muss man schon zweimal hinsehen. Doch unter der optisch moderat weiterentwickelten Außenhaut steckt eine komplett neue Plattform. Flottenmanagement startete bereits zur ersten Probefahrt mit dem ungewöhnlich gestylten Van der Kleinwagenklasse.

Das Design einer Ikone soll man nie verändern, denn dann wagt man den Bruch mit der Kundschaft. So dachte wohl auch Kia, als es an die Arbeit für die zweite Soul-Generation ging. So richtig einordnen kann man den Van übrigens nicht, der vom Hersteller selbst als Crossover bezeichnet wird. Mit knapp über vier Meter Außenlänge gehört er aber klar zum Kleinwagen-Segment, welches aufgrund der Abmessungen inzwischen längst für ausgeprägten Allround-Charakter spricht. Satte Platzverhältnisse nicht nur in der ersten Reihe qualifizieren den Koreaner auch für fernere Strecken als zum nächsten Supermarkt. Freilich bietet Kia der entsprechenden Klientel einen feinen Dieselmotor mit 1,6 Liter Hubraum und 128 PS.

Damit ist das rollende Designerstück bestens ausgerüstet und auch durchaus flink unterwegs. Der Hersteller gibt das Spurtvermögen auf 100 km/h mit 11,2 Sekunden an, was angesichts der Kategorie keinen Grund zur Beanstandung gibt. Darüber hinaus arbeitet das Aggregat laufruhig, aber natürlich nicht unhörbar. So sportiv das Werk seinen Lifestyle-Spezialisten auch beispielsweise mit potent aussehenden 18-Zöllern erscheinen lassen will – so gelassen nimmt der Fronttriebler schlechte Wegstrecken und wahrt ein Mindestmaß an Komfort. Mit 21.000 Euro (netto) ist der Soul kein Lockangebot, bietet dafür aber auch jede Menge Rüstzeug; Bluetooth-Freisprechanlage, automatisch abblendender Innenspiegel, schlüsselloses Schließsystem, Sitzheizung und Tempomat sind frei Haus – natürlich neben den Selbstverständlichkeiten wie elektrische Fensterheber und Klimaanlage. Erfreulich für Vielfahrer: Der Diesel ist sogar mit Sechsstufen-Automatik für 1.260 Euro (netto) zu haben. Für das integrierte Bildschirm-Navi möchte Kia 1.084 Euro (netto) sehen.

Markante Rückleuchten verleihen dem Soul Wiedererkennungswert (o.)

Kia Soul 1.6 CRDi

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.582*
kW (PS) bei U/min:	*94 (128) bei 4.000*
Drehmoment bei U/min:	*260 Nm bei 1.900–2.750*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/132 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*11,2/180*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*5,0 l/1.080 km (54 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*537/238–1.367*
Typklasse HP/VK/TK:	*17/20/21*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*10%*
Dieselanteil:	*35%*
Basispreis (netto):	***21.000 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*506,-/0,20 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Aus vier mach drei

Mit einem moderaten Facelift hat Volkswagen den Polo fit gemacht für eine zweite Halbzeit. Während die Außenhaut nur behutsam angefasst wurde, hat sich unter dem Blech eine Menge getan. Flottenmanagement war mit dem Kleinwagen bereits unterwegs.

Der erste Blick auf den überarbeiteten Volkswagen Polo löst noch keinen Aha-Effekt aus. Entsprechend moderat fielen die Verbesserungen aus – was ja eine gute Sache ist. Schließlich möchte man der treuen und auch zahlreich vorhandenen Kundschaft nicht das Gefühl geben, schon ein altes Auto zu fahren. Doch der Kenner könnte bereits ein Facelift-Merkmal erkennen, ohne überhaupt einen Blick unter das Blech geworfen zu haben: Für den Wolfsburger Kleinwagen sind inzwischen auch LED-Hauptscheinwerfer lieferbar. Nun aber mal bitte kurz die Motorhaube auf und hereinschauen – im Falle des Selbstzünders werkeln nämlich nicht mehr vier, sondern drei Zylinder. Motorenkenner identifizieren den 1,4 Liter großen Common Rail auch anhand der spezifischen Akustik, unkultiviert läuft er aber nicht. Flottenmanagement war bereits mit der 90-PS-Version unterwegs.

Eine akkurate Tastenlandschaft im modifizierten Polo sowie saubere Verarbeitung unterstreichen den Premiumcharakter

Der Fronttriebler zieht ordentlich durch und verwöhnt mit 230 Nm Drehmoment bereits ab 1.500 Touren. Gegen 1.218 Euro (netto) Aufpreis übernimmt ein siebenstufiges Doppelkupplungsgetriebe das Schalten; der inzwischen hinlänglich bekannte Automat wechselt die Übersetzungen ebenso geschmeidig wie spontan. In puncto Platzangebot und Verarbeitungsqualität hat sich nichts geändert – der Polo ist längst ein ernst zu nehmender Allrounder, mit dem man auch lange Strecken kommod zurücklegen kann. Hochwertig anmutende Materialien weisen den Polo als echten Volkswagen aus. Der 90 PS starke Diesel startet bei netto 14.957 Euro und bietet Klimaanlage, Parksensoren sowie Radio serienmäßig. Gegen 142 Euro netto können diverse Smartphone-Apps auch auf dem Touchscreen bedient werden – eine Navigationsfunktion erfordert zusätzliche 424 Euro plus Mehrwertsteuer.

Volkswagen Polo 1.4 TDI

Motor/Hubraum in ccm:	*Dreizyl.-Diesel/1.422*
kW (PS) bei U/min:	*66 (90) bei 3.500*
Drehmoment bei U/min:	*230 Nm bei 1.500–2.500*
Getriebe:	*7-Gang-Doppelkuppl.*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 6/92 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*10,9/184*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*3,5 l/1.286 km (45 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*534/280–952*
Typklasse HP/VK/TK:	*15/16/18*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***16.176 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*411,14/0,16 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Kleine Kraftkur

Das moderate Facelift hat dem sachlich daherkommenden A8 gut getan. Die Ingolstädter Oberklasse sieht nun wieder frisch aus für die nächsten Jahre. Flottenmanagement war mit dem leicht erstarkten Diesel-Einsteiger unterwegs.

Es muss nicht immer der hochmotorisierte Wagen sein, um ebenso souverän wie entspannt an jegliche Fernziele zu gelangen. Audi macht es vor mit dem Basisdiesel seines Flaggschiffs A8. Der Dreiliter hat mit 258 PS leicht zugelegt (8 PS), während der kombinierte Verbrauch von ehemals 6,6 auf nunmehr 5,9 Liter gesunken ist. So etwas hört man ja gerne – und wie klingt der Sechszylinder? Leise und mechanisch vibrationsfrei bringt das 580-Nm-Aggregat den zwei Tonnen schweren Fünfmeter-Liner auf Trab. Dass der standardmäßig mit Achtstufen-Wandlerautomat ausgerüstete Top-Audi die 100-km/h-Marke binnen 5,9 Sekunden erreicht, merkt man ihm gar nicht an – so gedämpft geht es in der Fahrgastzelle zu. Dass die Verantwortlichen aber dennoch die Sportlichkeit im Auge behielten, merkt man an der straff ausgelegten Grundausrichtung.

Viel Platz und kommode, mächtige Sitze machen den Oberklässler mit dem dynamischen Anspruch aber trotzdem zur guten Wahl bei der Überwindung langer Distanzen. Ab netto 63.529 Euro ist der große Audi zu haben und bietet fast alles Wichtige bereits serienmäßig. Ohne Navigationssystem geht es in dieser Kategorie freilich nicht – es kostet standesgemäße 2.436 Euro (netto), bietet aber auch umfangreiche Funktionalitäten wie zum Beispiel eine Google-Streetview-Integration. Dank intuitivem MMI-Bedienkonzept gestalten sich die meisten Features selbsterklärend. Ein Beispiel für Audis Innovationskraft sind die neuartigen LED-Matrixscheinwerfer. Sie können mittels einzelner Segmente bestimmte Bereiche ausblenden und demnach stets mit Fernlicht-Leistung strahlen, ohne entgegenkommende Verkehrsteilnehmer zu blenden.

Das feine Mattholz des Audi A8 verleiht der Oberklasse einen edlen Touch (li.)

Audi A8 3.0 TDI

Motor/Hubraum in ccm:	*Sechszyl.-Diesel/2.967*
kW (PS) bei U/min:	*190 (258) bei 4.000–4.250*
Drehmoment bei U/min:	*580 Nm bei 1.750–2.500*
Getriebe:	*8-Gang-Automatik*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 6/155 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*5,9/250*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*5,9 l/1.390 km (82 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*615/490*
Typklasse HP/VK/TK:	*22/28/30*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***63.529 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*1.332,92/0,53 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Energi-Bündel

Ford startet in Deutschland bald mit seinem ersten Plugin-Hybriden, dem C-MAX Energi. Flottenmanagement machte sich bereits einen ersten Eindruck von dem Auto, das in den Staaten schon herumfährt.

Einen Hybriden auf den Markt bringen? Wie langweilig – das kann und macht inzwischen jeder. Aber bei einem Plug-in-Hybriden schauen die Leute noch hin, das verschafft einer Marke Aufmerksamkeit. Ford hat den C-MAX bereits hybridisiert – nur fährt das auf den Namen „Energi" hörende Modell hierzulande noch nicht herum, wird aber im Herbst auf den Markt kommen. So lange müssen potenzielle Käufer noch warten, dann werden auch endgültige EU-Verbrauchswerte bekannt gegeben. So viel kann man aber schon sagen: Bei vollständig geladenem Akku kommt der innovative Ford 33 Kilometer weit. Gut für Kunden mit Lademöglichkeit zu Hause und auf der Arbeit. Mit einer Systemleistung von 197 PS klingt der C-MAX nicht gerade nach einer lahmen Ente. Wir haben bereits eine Runde gedreht. Zunächst einmal fährt der Energi wie ein typisches Fahrzeug mit CVT; bei voller Last dreht der zwei Liter große Benziner Richtung Begrenzer und verharrt dort – es geht durchaus kräftig nach vorn. Wenn der Akku für den rein elektrischen Betrieb zu schwach ist, fährt der Fronttriebler hybridisch. In diesem Modus kann er durchaus lautlos anfahren und auch boosten, das ist ja Sinn der Sache. Verschiedene Rekuperationsstufen entscheiden darüber, wie stark der Van bei Gaswegnahme bremst. Ansonsten gibt sich der C-MAX mit den zwei Herzen wie die konventionelle Version. Reichlich Raum und straffe, aber kommode Stühle machen ihn zum angenehmen und auch gut verarbeiteten Reisebegleiter. Wer zügig weite Wege zurücklegt, wird an der Tankstelle einen Zuschlag bezahlen müssen – das ist ja klar. Dennoch ist der C-MAX Energi ein spannendes Fahrzeug – ob man damit Kraftstoff sparen kann, hängt freilich stark vom individuellen Nutzerprofil ab.

Den C-MAX Plug-in-Hybriden erkennt man lediglich am Modellschriftzug

Ford C-MAX Energi

Motor/Hubraum:	*Vierzyl.-Otto/2,0*
E-Motor kW (PS):	*88 (120)*
Systemleistung kW (PS):	*145 (197)*
Drehmoment:	*k.A.*
Getriebe:	*stufenlos*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*k.A.*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*k.A./k.A.*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*k.A./33 km (elektr.)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*k.A.*
Typklasse HP/VK/TK:	*k.A*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*–*
Dieselanteil:	*–*
Basispreis (netto):	***k.A.***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*k.A.*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Der Škoda Superb präsentiert sich nach rund fünf Jahren Bauzeit mit moderat aufgefrischter Optik und setzt vor allem Akzente durch markante LED-Schlusslichter. Unter dem Blech blieb es weitgehend bei der bewährten Technik. Flottenmanagement fuhr den 140-PS-TDI mit Doppelkupplungsgetriebe.

Luxus, aber günstig

Dezenter Luxus von Škoda heißt: Superb. Keine Limousine lässt sich hinten günstiger genießen als der große Tscheche – üppiger Raum zwischen Sitzbank und Vordersitzlehne simuliert recht erfolgreich Oberklasse-Langversion zum schlanken Mindestpreis von netto 20.411 Euro. Der Testwagen mit sparsamem 140-PS-Selbstzünder samt Doppelkupplungsgetriebe schlägt mit immer noch wohlfeilen 24.781 Euro (netto) zu Buche; es bleiben nur wenige Wünsche offen – das volle Sicherheitspaket, Klima und Radio sind freilich an Bord. Wer nach Höherem strebt, muss selbstredend etwas mehr Geld in die Hand nehmen und zu einer der luxuriösen Ausstattungslinien greifen (ab 1.680 Euro netto Aufpreis). Dann gibt es neben Klimaautomatik und Regensensor auch den berühmten Schirm in der Fondtür. Ein Muss ist natürlich das integrierte Navigationssystem ab 504 Euro netto.

Wie ist es um den Antriebskomfort bestellt? Dass die bekannten Common-Rail-Diesel aus dem Konzernregal hervorragende Arbeit leisten, ist inzwischen bekannt. Der Punch reicht für den Alltag locker aus, wenngleich der Basis-Zweiliter kein Autobahnjäger ist. Das spontan agierende Automatikgetriebe mit sechs Übersetzungen verrichtet seine Arbeit weitgehend geschmeidig wie ruckfrei und passt gut zum Langstrecken-Charakter des Superb. Hinzu kommen ausladende Stühle, die ihre Passagiere gutmütig aufnehmen: Hier kann man locker ein paar Stunden verweilen und gleichzeitig entspannen. Gut verarbeitete Materialien und Dekors je nach Gusto in Holz-, Klavierlack- oder Metalloptik bieten etwas fürs Auge. Ausgezeichnet ablesbare Instrumente sowie eine aufgeräumte Schalterlandschaft unterstützen den praktischen Umgang mit dem stattlichen Fronttriebler.

Die Kniefreiheit im Superb toppen selbst Oberklassen nicht

Škoda Superb 2.0 TDI

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.968*
kW (PS) bei U/min:	*103 (140) bei 4.200*
Drehmomen bei U/min:	*320 Nm bei 1.750–2.500*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/135 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*10,1/212*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*5,2 l/1.154 km (60 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*563/565–1.700*
Typklasse HP/VK/TK:	*18/22/25*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*53%*
Dieselanteil:	*91%*
Basispreis (netto):	***23.773 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*647,66/0,26 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Design-Lehre

Der Nissan Juke punktet auch nach mehreren Jahren im Markt noch immer mit seinem Hingucker-Faktor. Flottenmanagement nahm sich der Dieselversion mit 110 PS an. Das kleine SUV erweist sich als wahres Multifunktionstalent.

Trotz vieler Knöpfchen lässt sich der Juke intuitiv bedienen (li.)

Das SUV-Segment boomt unverändert und stemmt sich mit aller Macht gegen den Ruf, die Umwelt besonders stark zu verpesten. Davon ist der Nissan Juke wahrlich weit entfernt. Denn erstens handelt es sich um einen Kleinwagen (unter 4,14 Meter Außenlänge), und zweitens tritt der auffällig gezeichnete Japaner hier in der sparsamen Selbstzünderversion an: Angesichts 4,2 Liter Durchschnittsverbrauch je 100 Kilometer verstummen sogar die Kritiker mit grüner Gesinnung. Dabei kann von Magerkost keine Rede sein – es gibt 110 PS auf die Vorderräder, was für angemessenen Vortrieb sorgt. Rund elf Sekunden benötigt der 1,4-Tonner für den Sprint auf Landstraßen-Tempo, genug Punch für ein Fahrzeug, das letzten Endes eben doch auf Nutzwert und Ökonomie ausgerichtet ist – emotionales Design hin oder her.

Der 1,5 Liter große Vierzylinder ist ein durchaus kultivierter Geselle mit ansehnlicher Zugkraft aus dem Drehzahlkeller heraus. Er zerrt mit 260 Nm ab 1.750 Touren und erlaubt eine schaltfaule Fahrweise. Dank der Mischung aus annehmbaren Platzverhältnissen (selbst in der zweiten Reihe) sowie ordentlichen Sitzen wird aus dem City Cruiser ein ernst zu nehmender Allrounder mit Qualitäten auf der weiten Strecke. Auch die Federung geht als angenehm durch und eliminiert gar aggressive Querfugen. Ab 15.957 Euro netto beginnt der Juke dCi. Immer an Bord anzutreffen sind neben der vollen Sicherheitsausrüstung Klimaanlage, Leichtmetallräder sowie Radio inklusive AUX-Schnittstelle. Ein Navigationssystem mit Farbkarte inklusive Rückfahrkamera und USB-Schnittstelle ist erst ab der höheren Ausstattungslinie „Acenta“ lieferbar und mit 630 Euro netto moderat eingepreist. Sonderlacke erfordern zusätzliche 403 Euro (netto).

Nissan Juke 1.5 dCi

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.461*
kW (PS) bei U/min:	*81 (110) bei 4.000*
Drehmoment bei U/min:	*260 Nm bei 1.750*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/109 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*11,2/175*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*4,2 l/1.095 km (46 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*436/251–830*
Typklasse HP/VK/TK:	*16/21/20*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*0%*
Dieselanteil:	*38%*
Basispreis (netto):	***15.957 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*440,42/0,18 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Passat mal anders

Der VW Passat Alltrack erfreut Offroad- und Trekkingfans mit seiner robusten Optik samt Schwellerverkleidungen sowie Unterfahrschutz-Elementen. Und am Ende ist er auch noch ein waschechter Passat. Flottenmanagement fuhr die 140-PS-Dieselversion.

Volkswagen, da weiß man, was man hat. Kennen Sie noch den alten Werbeslogan? Passat, da weiß man, was man hat – dieser Spruch würde auch gut passen angesichts der vielen Volkswagen-Mittelklässler, die sich auf unseren Straßen tummeln. Und wer dieses vertraute Modell fahren, auf ein bisschen Geländefähigkeit aber nicht verzichten möchte, sollte unbedingt zum Alltrack greifen. Permanenter Allradantrieb und ein Unterfahrschutz lassen ihn noch voranschreiten, wenn konventionelle Pkw bereits feststecken. Auf asphaltierter Straße fährt sich der Passat Alltrack wie ein konventioneller Passat, das ist das Schöne an der Sache. Wir waren mit der 140-PS-Dieselversion unterwegs, die für alltägliche Dinge voll und ganz reicht. Damit ist der Alleskönner hinreichend agil und ebenso sparsam. Der Testwagen rollte mit mechanischem Sechsgang-Getriebe an und verströmte jene Präzision, die einen Volkswagen auszeichnet. Man legt gerne Hand an den ergonomisch günstig gestalteten Hebel – es muss nicht immer Automatik sein. Dank 320 Nm Drehmoment ab niedrigen 1.750 Touren zieht der Kombi vom Start weg sauber durch und bringt seine Kraft schlupffrei auf die Straße. Viel Platz innen und bequeme Stühle machen den VW außerdem zum Langstreckenläufer. Während viele „Geländewagen" auch als Front- oder Hecktriebler zu haben sind, lässt Volkswagen bei seinem Passat Alltrack grundsätzlich alle vier Räder bewegen. Ab netto 31.218 Euro ist der Allrounder zu haben und kommt stets mit Dingen wie Klimaautomatik, Müdigkeitserkennung und Radio daher. Flottenkunden sollten zu einem der Business-Pakete greifen – so bekommt man für 1.327 Euro netto beispielsweise Navigationssystem, Sitzheizung und Tempomat.

Solide Materialien und logische Bedienung erfreuen beim Passat Alltrack (li.)

Volkswagen Passat Alltrack 2.0 TDI

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.968*
kW (PS) bei U/min:	*103 (140) bei 4.200*
Drehmoment bei U/min:	*320 Nm bei 1.750–2.500*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/149 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*10,3/198*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*5,7 l/1.228 km (70 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*649/588–1.716*
Typklasse HP/VK/TK:	*k.A.*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*k.A.*
Basispreis (netto):	***31.218 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*676,48/0,27 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Designer-Kasten

Der neue Ford Transit besticht neben besserer Raumnutzung auch mit schickem Design, was bei den automobilen Arbeitstieren offenbar immer wichtiger wird. Flottenmanagement war mit dem neuen Kastenwagen schon unterwegs.

Auch Fliesenleger oder Klempner wollen offenbar nicht mehr nur irgendein Nutzfahrzeug kaufen. Dass die Autohersteller die Interessenten immer mehr auch über das Design anzulocken versuchen, macht ein kurzer Check der aktuellen Modell-Landschaft in diesem Segment klar. Kein Wunder also, dass der nach rund sieben Jahren erneuerte Ford Transit tatsächlich auch ein Blickfänger ist. Vor allem die wie Augenbrauen hochgezogenen Scheinwerfer sorgen im Straßenverkehr für Aufmerksamkeit. Das Grundlayout der Karosse ist dann aber doch eher auf Nutzwert ausgerichtet, so soll es schließlich auch sein. Wie schön, dass der Hersteller den Raum jetzt noch besser ausnutzt und somit erlaubt, bei gleicher Abmessung mehr Ladegut unterzubringen.

Wir waren mit der neuen Transit-Generation bereits unterwegs; wer übrigens „Transit" bestellt, also ohne Namenszusatz, bekommt ab sofort ausschließlich die große Baureihe. Die kleineren Ausführungen tragen jetzt Zusatzbezeichnungen wie „Connect" oder „Custom". Innen wirkt der ausladende Transporter mit dem markanten Kühlergrill recht funktional – keine Spur von futuristischen Anflügen also. Unter der Motorhaube erst recht nicht – hier werkelt noch immer der klassische Diesel mit Common-Rail-Einspritzung. Die Qual der Wahl beschränkt sich antriebsseitig zumindest auf drei Leistungsstufen zwischen 100 und 155 PS. Eine Ausfahrt mit der wohl meistgefragten 125-PS-Version bescheinigt dem 2,2 Liter großen Vierzylinder angemessenen Durchzug sowie einen kultivierten Lauf. Bei den Karosserie- und Gewichtsvarianten wird das mit der Auswahl nicht ganz so einfach und erfordert ein intensives Studium der Preisliste. Die Basis mit 125 PS startet jedenfalls bei 28.650 Euro netto.

Im Gegensatz zur Front wirkt die Heckansicht des neuen Transit recht sachlich

Ford Transit Kasten 2.2 TDCi

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/2.198*
kW (PS) bei U/min:	*92 (125) bei 3.500*
Drehmoment bei U/min:	*350 Nm bei 1.450–2.000*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/169 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*k.A./k.A.*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*6,4 l/1.250 km (80 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*1.453/k.A.*
Typklasse HP/VK/TK:	*k.A.*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*–*
Dieselanteil:	*100%*
Basispreis (netto):	***28.650 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*560,80/0,22 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Ewiger Klassiker

Die G-Klasse beeindruckt immer wieder mit ihrem modernen Innenraum als Kontrastprogramm zur klassischen Außenhaut

Die Mercedes G-Klasse ist ein kultiger Klassiker, aber auch pragmatisch. Wer schwere Anhänger ziehen oder durch schlammige Wiesen krauchen will, ist hier goldrichtig. Auf der Flaniermeile ist der G aber ebenso angesehen wie manche Luxuskarosse. Flottenmanagement fuhr den einzigen Diesel in der Palette.

Immer wenn mal Gerüchte von einem möglichen Ende der G-Klasse aufkommen, bestätigt Mercedes prompt: Er wird weitergebaut. Gut so, denn der Kultwagen würde irgendwie fehlen in der Modell-Landschaft. Immer wieder erstaunt der Kontrast zwischen Außenhaut und Interieur – während der kantige Geländegänger optisch immer nur moderat verändert wurde, findet man innen inzwischen die letzte Interieur-Generation der Marke. Das geht sogar bis zum stylisch aufgesetzten TFT-Monitor, der an einen Tablet-PC erinnert und auch auf dem Armaturenbrett der C-Klasse thront in gleicher Machart. Auch beim Antriebsstrang gehen die Stuttgarter freilich keine Kompromisse ein und spendieren dem seit 1979 gebauten Urgestein modernste Komponenten.

Wenn „G 350 BlueTEC“ auf der Hecktür steht, werkelt unter der Haube der moderne Dreiliter-V6-Diesel zusammen mit der Siebengang-Wandlerautomatik. Beim G müssen allerdings 211 statt 252 PS reichen – das tun sie auch. Wer will mit dem kantigen Lifestyle-Tourer schon Gummi auf den Asphalt brennen? Und dennoch legt er sich ordentlich ins Zeug, nur 9,1 Sekunden soll er für den Standardsprint auf 100 km/h benötigen. Dafür liegt die Höchstgeschwindigkeit – herrlich anachronistisch – bei 175 km/h. Drei mechanische Sperren, aber auch neueste Assistenzsysteme machen den 4x4 zum alles überwindenden Ungetüm im Gelände, ob man diese Fähigkeit nutzen mag oder nicht. Aktiver Tempomat und Totwinkelwarner wirken in diesem Benz fast fehl am Platz, aber schön, dass es sie gibt. Ein gut gepolstertes Bankkonto kann nicht schaden – der Selbstzünder startet bei netto 73.165 Euro. Immerhin: Der schicke Monitor samt Navigation ist schon im Preis inbegriffen.

Mercedes-Benz G 350 BlueTEC

Motor/Hubraum in ccm:	*Sechszyl.-Diesel/2.987*
kW (PS) bei U/min:	*155 (211) bei 3.400*
Drehmoment bei U/min:	*540 Nm bei 1.600–2.400*
Getriebe:	*7-Gang-Automatik*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/295 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*9,1/175*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*11,2 l/857 km (96 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*630/480–2.250*
Typklasse HP/VK/TK:	*24/26/25*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k.A.*
Dieselanteil:	*50%*
Basispreis (netto):	***73.165 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*1.800,70/0,72 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Raum-Schiff

Der Citroën Grand Picasso ist bestens gewappnet für große Familientouren oder Freizeitaktivitäten mit mehreren Personen und natürlich auch für Betriebsausflüge. Platz in Hülle und Fülle macht den schick gezeichneten Raumgleiter attraktiv, der sparsame, aber dennoch kräftige Diesel mit 116 PS macht ihn wirtschaftlich.

Citroën macht einen feinen Unterschied zwischen Picasso und Grand Picasso, auch äußerlich. Autokenner identifizieren die Variante mit fünfeinhalb Zentimeter mehr Radstand schlicht an den abweichenden Rückleuchten. Je nach Option erstrahlen die Einheiten in einer bereits aus weiter Entfernung erkennbaren 3D-Formation. Doch jetzt geht's ans Eingemachte: Hinten reisen bereitet in diesem Kompaktvan richtig Spaß – wirklich kompakt ist er ja mit 4,58 Meter Außenlänge fast schon nicht mehr. Mangelnde Bein- oder Schulterfreiheit im Fond? Von wegen, hier können sich selbst überdurchschnittlich groß gewachsene Menschen problemlos auch mal räkeln. Die Sitze selbst sind komfortabel und spielen bei der weiten Ausfahrt ebenso mit. Doch welchen Motor nehmen? Wem Wirtschaftlichkeit wichtiger ist als Powerplay, könnte zum 116 PS starken Basisdiesel greifen.

Damit gewinnt man keine Ampelsprints, aber der Vortrieb geht in Ordnung. Das Werk nennt 13,9 Sekunden für die Standarddisziplin 0 bis 100 km/h und eine Höchstgeschwindigkeit von 189 Sachen. Entscheidend ist jedoch, dass der Selbstzünder durch seinen kultivierten Lauf hervorsticht und das allgemeine Geräuschniveau damit im Keller hält. Auch bei schnelleren Runden bleibt es bei einer angenehmen Atmosphäre, da auch vom Wind wenig zu hören ist. Die Anschaffungskosten des Dieseleinsteigers belaufen sich auf 21.000 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer. Immer an Bord sind neben der vollständigen Sicherheitsausrüstung Bluetooth-Freisprechanlage, Klima und Tempomat. Ach ja, der große Touchscreen, mit dem die meisten Features angesteuert werden, fehlt natürlich ebenfalls nicht. Das mit 411 Euro netto fraglos günstige Navigationsmodul ist aber leider erst für höhere Versionen lieferbar.

Jede Menge Infotainment inklusive großer Displays ist beim C4 Picasso an der Tagesordnung

Citroën Grand C4 Picasso e-HDI 115

Motor/Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel/1.560*
kW (PS) bei U/min:	*85 (116) bei 3.600*
Drehmoment bei U/min:	*270 Nm bei 1.750*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/105 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*13,9/189*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*4,0 l/1.375 km (55 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*615/645*
Typklasse HP/VK/TK:	*15/21/21*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*14%*
Dieselanteil:	*79%*
Basispreis (netto):	***21.000 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*444,48/0,18 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Absolut Jeep

Mit dem Grand Cherokee bietet Jeep einen äußerst komfortablen Geländegänger zum fairen Tarif. Flottenmanagement war mit dem Sechszylinder-Diesel unterwegs und befand den flauschigen Alleskönner für uneingeschränkt empfehlenswert.

Was tun, wenn man ein komfortables Auto mit viel Platz, großer Anhängelast und vielleicht auch noch Allradantrieb haben möchte – aber so gar nicht auf die Mainstream-Offerten setzt? Andererseits soll das Fahrzeug aber auch nicht zu exotisch sein, und das Werkstattnetz sollte über eine gewisse Grunddichte verfügen. Der Jeep Grand Cherokee könnte dieses Problem lösen. Ab 44.873 Euro (netto) übergibt der Händler den Schlüssel einer „Limited"-Version. Die kommt mit der stärkeren Ausbaustufe des Dreiliter-V6-Diesels (250 PS) daher und bietet alles Erdenkliche frei Haus, was dem Autofahrer ein süßes Leben beschert. Bluetooth-Freisprechanlage, Digitalradio, elektrische Heckklappe, Rückfahrkamera, beheizte und elektrisch verstellbare Ledersitze, Tempomat und Xenonlicht sind immer dabei – kein Grand Cherokee verlässt die Werkstore also mager ausgerüstet. Und die 1.008 Euro netto extra für ein Navigationssystem sind zu verschmerzen.

Dabei ist der füllige und seidenweich laufende Selbstzünder unter der Motorhaube fast das schönste Merkmal. Der 570-Nm-Brocken harmoniert perfekt mit der obligatorischen Achtstufenautomatik. Bei Richtgeschwindigkeit schippert man mit kaum 2.000 Touren dahin, genießt die kommode Fortbewegung und bleibt verschont von überbordenden Tankrechnungen. Auf hohe Drehzahlen kann der große Cherokee verzichten und bleibt auch beim Überholvorgang gerne im großen Gang. Wenn es den Fahrer dann doch einmal packt, kann er das Getriebe per entsprechendem Gaspedalbefehl aber rasch zurückschalten lassen. Der schwere Ami kann auch wild und spurtet auf Wunsch binnen 8,2 Sekunden auf Landstraßentempo – doch so richtig aufgeregt geht selbst eine solche Kick-down-Aktion nicht vonstatten. Gedämpft wummernd dreht der Dreiliter dem Ende der Tourenskala entgegen und erledigt sämtliche Anforderungen mit einer erstaunlichen Souveränität. Auch das Fahrwerk spielt mit und bereitet keine Kopfschmerzen bei zügig gefahrenen Autobahnkurven. Andererseits schluckt es Unebenheiten, als sei ganz Europa mit gerade freigegebenen Straßen überzogen.

Komfort ist eine der großen Domänen dieses Jeeps, das Kapitel endet keineswegs mit der Dämpfereinheit. Himmlisch weiche Sitze betten den Passagier wie auf Watte und lassen ihn sogar nach vielen Hundert Kilometern noch mit einem Lächeln aussteigen. Hinzu kommt die geräumige Zelle mit viel Bein- und Schulterfreiheit sowohl vorn als auch in der zweiten Reihe. Das seit dem Facelift erneuerte Bedienkonzept schlägt eine Brücke zwischen Elektronik-Fans mit Spaß an möglichst viel Displayfläche und jenen, die eine Funktion gerne möglichst unkompliziert ansteuern. Jedenfalls wurde die Bordcomputer-Bedienung inzwischen deutlich vereinfacht, und auch für die Konnektivitätsfeatures braucht man wahrlich keinen Lehrgang. Die große TFT-Anzeige im Zentralinstrument dient als hilfreiche Multifunktionsausgabe und informiert über die Lotsenführung der Navigation ebenso wie den Verschränkungszustand der Achsen. Dass die klassischen Rundinstrumente der ersten Serie nun wegfallen, kann man verschmerzen. Zumal die coole LED-Signatur (Tagfahrleuchten) den Verlust mehr als wettmacht.

Gute Verarbeitung und viel Infotainment kennzeichnen das Interieur des großen Cherokee (li.o.)

Der wuchtige Grand Cherokee ist trotz seiner Abmessungen eine dezente Erscheinung (li.u.)

Das Heckabteil ist bei Geländewagen einer der wichtigsten Punkte (o.)

Jeep Grand Cherokee CRD

Motor/Hubraum in ccm:	*Sechszyl.-Diesel/2.987*
kW (PS) bei U/min:	*184 (250) bei 4.000*
Drehmoment bei U/min:	*570 Nm bei 2.000*
Getriebe:	*8-Gang-Automatik*
Schadstoffklasse/CO_2-Ausstoß:	*Euro 5/198 g/km*
0–100 in sek/V-max. in km/h:	*8,2/202*
EU-Verbrauch/Reichweite:	*7,5 l/1.247 km (94 l)*
Zuladung kg/Ladevolumen l:	*546/782–1.554*
Typklasse HP/VK/TK:	*24/26/24*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*35%*
Dieselanteil:	*90%*
Basispreis (netto):	***44.873 Euro***
*Betriebskosten pro Monat/km**:*	*k.A.*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

2

3

4

Lade-Löwe

Kompaktklasse-Kombis gehören zu den wichtigsten Segmenten im gewerblichen Markt. Immer wenn ein neues Modell dieser Kategorie die Bühne betritt, schauen die Flottenbetreiber genau hin. Wir von Flottenmanagement haben es auch getan und den neuen Peugeot 308 SW auf Herz und Nieren getestet.

1

Die moderne Kompaktklasse bietet alles, was ein Langstreckenfahrer so braucht: viel Platz, aber andererseits auch citytaugliche Abmessungen. Viel Komfort, aber auch einen bezahlbaren Preis. Und natürlich Sicherheitsfeatures, die noch wenige Jahre zuvor dem automobilen Oberhaus vorbehalten waren. Der Peugeot 308 SW gehört zu den neuesten Vertretern seiner Art und hat sich neben dem Thema Nützlichkeit – das merkt man schon nach wenigen Metern – der kommoden Fortbewegung verschrieben. Doch der Reihe nach. Zunächst muss der Interessent für den SW wissen: Wer 966 Euro (netto) Aufpreis für den Kombi bezahlt, bekommt nicht einfach nur ein anders gestaltetes Heckabteil – nein, der schicke Laster kann mit einem deutlich längeren Radstand (plus 11 Zentimeter) aufwarten. Das ist nicht zuletzt der Grund, warum der Franzose mit einem beeindruckenden Ladevolumen glänzt. Bei umgeklappter Rückbank nämlich fasst das Heckabteil nahezu 1.700 Liter Gepäck, das schafft manche Mittelklasse nicht.

Nun ist der Fronttriebler mit 4,59 Längenmeter auch durchaus stattlich, aber immer noch handlich genug, um selbst in urbanen Gefilden zu punkten. In diesem Zusammenhang fällt die Servolenkung auf. So lässt sich der Untere Mittelklässler dank hoher Unterstützung kinderleicht durch sämtliche Gassen manövrieren, vermittelt auf der windungsreichen Landstraße aber dennoch reichlich Fahrbahnkontakt. Den Ingenieuren gelang es längst, die spritsparenden elektrischen Lösungen so weit zu kultivieren, dass sie den alten hydraulischen Vorrichtungen in der Präzision nicht nur ebenbürtig, sondern sogar überlegen sind. Beim 308 SW stehen die Zeichen ganz auf Fahrkomfort. Diesen Eindruck unterstützt nicht nur der Volant, auch Fahrwerk und Schaltung arbeiten derart geschmeidig, dass man sich stets eine oder gar zwei Kategorien höher wähnt.

Der hier als 2.0 HDI angetretene 308 rollt mit äußerster Sanftheit über schlechte Straßen; dabei bügelt er nicht nur Autobahnverwerfungen gekonnt weg, mit denen die meisten Fahrzeuge ohnehin besser klarkommen, sondern entschärft auch harte Querfugen mit großer Akribie. Zusammen mit den leisen Fahrgeräuschen avanciert der Gepäckmeister zu einem feinen Reisewagen. Bequeme Sitze samt ausgewogenen Polstern laden zu ausgiebigen Touren ein. Schließlich gilt: Zu weiche Oberflächen lassen ermüden und bieten wenig Kontur, während zu harte Sitze schlicht unangenehm anmuten. Die Peugeot-Verantwortlichen treffen es punktgenau und spendieren gegen 1.932 Euro (netto) sogar eine entspannende Massagefunktion zusammen mit Leder, Sitzheizung sowie elektrischer Verstellung. Raum in Hülle und Fülle krönt dieses Kapitel. Nicht nur den Koffern wird standesgemäßer Platz eingeräumt, auch die Fahrgäste können nicht klagen. In der ersten Reihe muss man sich sowieso keine Sorgen machen, und der Fond ist eine Offenbarung mit viel Knie- und Schulterfreiheit selbst für Personen jenseits der 1,80 Meter Körperlänge.

Und zu einem waschechten Langstreckenfahrzeug gehört freilich der richtige Motor. Mit dem modernisierten, zwei Liter großen Common-Rail-Diesel, der dank AdBlue-Lösung problemlos Euro 6 schafft, bieten die Franzosen ein adäquates Triebwerk für den universalen Einsatz. Der Vierzylinder geizt mit Verbrauch und ist kräftig im Durchzug. Ordentliche 370 Nm Drehmoment garantieren schaltfaules Fahren, obwohl der gut in der Hand liegende Hebel sämig einrastet – nicht aber zum sportlichen Wetzen anregt.

1. Der große Bildschirm ist gleichzeitig die Kommandozentrale im 308

2. Das riesige Panoramaglasdach sorgt auch an trüben Tagen für einen hellen Innenraum

3. Markante Rückleuchten verleihen dem Franzosen Wiedererkennungswert

4. Das riesige Gepäckabteil mit fast 1.700 Liter Stauvolumen begeistert in diesem Segment

5. Mit 4,59 Längenmetern erreicht der Kompakte Gardemaß

6. Einprägsame Tagfahrlichter steigern die Sicherheit und erfreuen das Auge

7. Luxus wie in der Oberklasse – auf Wunsch gibt es Massagesitze für den kompakten Peugeot

Sanftes Cruisen ist die Stärke des BlueHDI, der auf Gaspedalbefehl dennoch hurtig lossprinten kann. Wenn er die Muskeln spielen lassen soll, steht die Tachonadel binnen 8,9 Sekunden auf der 100-km/h-Marke, das ist selbst heute noch sportlich. Dabei läuft der Selbstzünder kultiviert; im normalen Fahrbetrieb gibt er kaum Aufschluss über sein Arbeitsverfahren, da muss man schon genau hinhören bei ausgeschalteter Lüftung. Lediglich Richtung Höchstdrehzahl verschärft sich der Ton naturgemäß, doch auch dann wird das 150-PS-Aggregat keineswegs barsch. Zudem glänzt der HDI mit günstigen Verbrauchswerten und kann auf der schnellen Piste locker mit unter fünf Litern je 100 Kilometer bewegt werden.

Ein bisschen Revolution steckt im Inneren des 308 – das bezieht sich vor allem auf Architektur und Bedienkonzept: So reduzierten die Gestalter den Knopfsalat im Bereich der Armaturen auf ein Minimum und setzen nun auf den fast zehn Zoll großen Multifunktions-Touchscreen. Dessen Menüs lassen sich in der Tat hervorragend erschließen, allerdings muss der Kunde in Kauf nehmen, auch für alltägliche Dinge wie das Justieren der Klimaautomatik durch die Register zu zappen. Technikfans werden garantiert ihre helle Freude daran finden. Zwei gut ablesbare Analoganzeigen für Drehzahl und Geschwindigkeit sorgen dann doch für ein Quäntchen Konventionalität im Peugeot. Der überzeugt übrigens auf voller Linie mit solider Verarbeitungsqualität. Sowohl Haptik als auch Optik können sich sehen lassen und müssen sich auch vor dem hiesigen Wettbewerb keinesfalls verstecken.

Ab netto 21.764 Euro ist der 308 SW mit dem 150 PS starken Diesel zu haben – wer in den Genuss der sechsstufigen Wandlerautomatik kommen will, muss 2.815 Euro (netto) mehr bezahlen. Denn den Automaten gibt es ausschließlich in der edleren Allure-Version. Dann kommen zu den Selbstverständlichkeiten wie Bluetooth-Freisprechanlage, Klima, Radio, der vollen Sicherheitsausrüstung sowie Tempomat auch noch LED-Vollscheinwerfer und Navigationssystem hinzu. Wer noch Budget hat, kann dieses selbstverständlich unterbringen. Das mit 378 Euro (netto) überaus fair eingepreiste Sicherheitspaket beispielsweise beinhaltet ein automatisches Bremssystem samt Kollisionswarner und einen aktiven Tempomat. Weitere 294 Euro (netto) bescheren ein schlüsselloses Schließsystem. Zusätzliche Assistenten tauchen in Form von Einparkautomatik und Totwinkelwarner auf – heute kaum noch wegzudenken selbst aus den unteren Segmenten: Kostenpunkt 336 Euro (netto). Dann sollte auch die 235 Euro (netto) teure Rückfahrkamera nicht fehlen, für viele Fahrer eine Erleichterung nicht nur beim Einparken, sondern ebenso zur Unterstützung bei der Umfeldbeobachtung.

Peugeot 308 SW BlueHDI 150

Motor	Vierzylinder-Diesel
Hubraum in ccm	1.997
kW (PS) bei U/min	110 (150) bei 4.000
Nm bei U/min	370 bei 2.000
Abgasnorm	Euro 6
Antrieb/Getriebe	6-Gang-Schaltung
Höchstgeschw. km/h	215
Beschleunigung 0–100/h	8,9
EU-Verbrauch	3,8 l auf 100 km
EU-Reichweite	1.396 km
Testverbrauch	5,6 l auf 100 km
CO_2-Ausstoß	99 g/km
Effizienzklasse	A+
Tankinhalt	53 l
Zuladung	420 kg
Laderaumvolumen	610–1.660 l

Kosten

Steuer pro Jahr	190 Euro
Typklassen HP/VK/TK	18/21/20

Garantie

Fahrzeug	2 Jahre
Lack	3 Jahre
Rost	12 Jahre

Sicherheit/Komfort

Kopf- und Seiten-Airbags	Serie
Klimaautomatik	Serie
Radioanlage mit CD	Serie
Tempomat	Serie
Parksensor	Serie
Sonderlacke	ab 109 Euro
Panorama-Glasdach	378 Euro
Digitaler Radioempfang	151 Euro
Aktiver Tempomat	378 Euro (nur bei Allure)
Regensensor	Serie
Soundsystem	420 Euro (nur bei Allure)
Totwinkelwarner	336 Euro (nur bei Allure)

Kommunikation

Bluetooth-Freisprechanlage	Serie
Bildschirm-Navigation	966 Euro

Basispreis netto

Peugeot 308 SW BlueHDI 150	21.764 Euro (alle Preise netto)

Betriebskosten Schaltgetriebe

20.000/30.000/50.000 km 398,51/491,34/657,24

Betriebskosten Automatik

20.000/30.000/50.000 km 445,09/543,28/717,46

Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe

20.000/30.000/50.000 km 307,95/355,49/430,83

Full-Service-Leasingrate Automatik

20.000/30.000/50.000 km 354,53/407,43/491,05

Firmenfahrzeuganteil	26%
Dieselanteil	67%

Bewertung

⊕
- großes Laderaumvolumen
- hoher Gesamtfahrkomfort

⊖
- Assistenten und LED-Licht nur bei Topversion

Die ALD-Full-Service-Raten enthalten: Finanzrate, Wartung und Reparatur, Kfz-Steuer, Tankkarte und GEZ für eine Laufzeit von 36 Monaten

Schön & nützlich

Autos der Marke Alfa sollen zickige Diven sein und weder alltags- noch langstreckentauglich? Flottenmanagement testete den Kompaktklässler Giulietta und unternahm in diesem Rahmen ausgiebige Fahrten mit dem schönen Italiener. Eines vorweg: Man soll nicht immer den Vorurteilen Glauben schenken.

1

2

3

4

Alfa in der Flotte? Inzwischen durchaus vorstellbar. Wer mit den Modellen der italienischen Designermarke liebäugelt, muss sich längst keine Sorgen mehr machen um Werkstattprobleme oder mangelnde Haltbarkeit – da kann die Stammtischrunde sagen, was sie will. Flottenmanagement wählte eine Giulietta mit dem sparsamen 1,6-Liter-Diesel aus dem Fiat-Regal. Dass sich Alfisti und auch solche, die es werden wollen, inzwischen längst mit dem Selbstzünder versöhnt haben, leuchtet angesichts der allgemeinen Entwicklung ein. Genügsamkeit ohne Leistungsverzicht bei einer inzwischen vorbildlichen Laufkultur – solche Eigenschaften kann sich auch ein Alfa heute nicht mehr verkneifen. Und dass Fiat die ölverbrennenden Herzen spendet, schadet nicht – im Gegenteil. Die Selbstzünder-Kompetenz des Mutterkonzerns, der auch den ersten Direkteinspritzer-Diesel in die Serie brachte, ist schließlich beachtlich.

So gefällt der ruhig agierende Vierzylinder und bildet einen guten Kompromiss zwischen akzeptablen Fahrleistungen und zurückhaltenden Trinksitten. Klar, mit 105 PS reißt der Italiener wahrlich keine Bäume aus, bringt seine Insassen aber doch klaglos an jegliche Ziele. Schon ab 1.750 Umdrehungen pro Minute liegen 320 Nm Drehmoment an – genug Durchzug, um halbwegs schaltfaul vom Fleck zu kommen. Mit den vom Werk versprochenen 11,3 Sekunden von 0 auf 100 Kilometer je Stunde verdeutlicht bereits der Blick in das Datenblatt, dass der Fronttriebler kein Athlet ist. Dafür freut man sich an der Tankstelle: Wenn der Gasfuß nicht allzu schwer ausfällt, steht durchweg eine Fünf vor dem Komma. Alfa Romeo hat ja seit jeher ein sportliches Image; allerdings gibt der Kompakte ein recht kommodes Bild ab. Das beginnt mit dem akustisch zurückhaltenden Triebwerk, das selbst bei höheren Drehzahlen seine Stimme kaum hebt. Dabei bleibt der moderne Common-Rail auch mechanisch weitgehend vibrationsfrei und macht höchstens nach dem Kaltstart auf seine Verbrennungsart aufmerksam.

Des Weiteren federt die Giulietta ausgesprochen milde und bügelt demnach selbst kurze Verwerfungen effektiv weg. Die menschliche Fracht ist also gut aufgehoben, zumal auch das Gestühl lange vorbeugt gegen Ermüdung. Die Sitze präsentieren sich ordentlich konturiert und gefallen mit einer guten Mischung zwischen straff und komfortabel, sodass auch weite Reisen kein nennenswertes Problem darstellen. Großzügige Platzverhältnisse in der erste Reihe runden den durchweg positiven Eindruck ab. Der Fond gibt sich wie ein passgenau geschnittener Maßanzug, der gut sitzt und nicht zwickt. Somit können die Vorurteile widerlegt werden, man könne eine Designer-Kompaktklasse aus dem Hause Alfa Romeo nicht als Allround-Offerte ernst nehmen. Nur beim Thema Ablagen könnten die Verantwortlichen nachlegen, so bleibt das Mobiltelefon besser gleich in der Hosentasche. Da kann und soll es aber schließlich auch bleiben, und dank hervorragender Konnektivität gelingen Telefonate tadellos über die integrierte Freisprecheinrichtung (frei Haus).

Bei der Bedienungsqualität haben die Italiener mit dem kürzlich durchgeführten Facelift mächtig aufgeholt zum Wettbewerb. So sind die Funktionen der Navigation nicht nur kinderleicht an-

zusteuern – auch die Reaktionsgeschwindigkeit des berührungsempfindlichen Bildschirms überzeugt. Darüber hinaus zeichnet sich der elektronische Lotse durch zügige Routenberechnungen aus. Bei Drehzahl und Geschwindigkeit fahren die Verantwortlichen die klassische Schiene. Will heißen: Statt Display-Spielereien gibt es konventionelle Rundinstrumente mit mechanischen Anzeigenadeln. Die Schrift auf den in tiefen Höhlen kauernden Zifferblättern ist wunderbar ablesbar. Auch auf komplexe Menüs verzichtet Alfa und gibt der Giulietta so manchen Knopf mit auf den Weg. Allerdings sind die Tasten gut verteilt auf Mittelkonsole und Lenkrad, sodass die Gebrauchsanweisung meist im Handschuhfach verbleiben kann. Die Zeiten, als man bei den Mailänder Fahrzeugen noch Rätsel lösen musste, um sie zu bedienen, sind längst vorbei.

Seit einigen Jahren gibt es einen charakteristisch gestalteten Zusatzknopf, ohne den heute kein Alfa mehr die Werkshallen verlässt. Es handelt sich um den DNA-Steller, der Fahrspaß garantiert und selbst beim Diesel keineswegs fehlen darf. Je nach Modus spricht das Gaspedal giftiger oder eben gemächlicher an. Auch die Lenkungskennlinie verändert sich je nach Einstellung und wird etwas straffer – allerdings präsentiert sich das Volant schon in der Grundausrichtung recht direkt, was zum drahtigen Naturell des Südeuropäers passt. Der rettende Anker des elektronischen Stabilitätsprogramms wird in der „Dynamic"-Stufe einen Tick später geworfen, damit Fans schnell gefahrener Kehren auf ihre Kosten kommen. Apropos Kosten – ab netto 18.781 Euro gibt es den Basisdiesel, und der bietet schon ohne Sonderausstattungen alles, was ein gutes Autofahrerleben ausmacht.

Abgesehen von der vollen Sicherheitsausrüstung sind auch Klimaanlage, Radio, Reifendruckkontrolle sowie Start&Stopp-System immer am Start. Flottenkunden sollten aber die Zusatzinvestition von 979 Euro (netto) für die Linie „Turismo" nicht scheuen, denn dann gibt es zusätzlich Klimatisierungsautomatik sowie Tempomat mit auf den Weg. Des Weiteren verfügt diese Version über einen Bordcomputer und die berühmte Schaltpunktanzeige, die beim ökonomischen Fahren unterstützt. Außerdem kommt der Italiener dann deutlich schicker daher mit serienmäßigen Alurädern sowie einem farblich abgesetzten Armaturenträger. Übrigens sticht der Kompakte durch eine solide Verarbeitungsqualität hervor, hier klappert und knarzt nichts. Darüber hinaus fühlen sich sämtliche Materialien auch gut an, da hat Alfa keine Mühen gescheut und rangiert mit dem Premium-Wettbewerb durchaus auf Augenhöhe. Für das in dieser Form neu eingeführte Navigationssystem verlangt der Hersteller netto 1.260 Euro, was als fairer Kurs durchgeht, zumal darin auch ein Digitalradio-Empfänger enthalten ist. Ein weiteres Muss sind natürlich Bi-Xenon-Scheinwerfer – für 1.092 Euro (netto) wandern sie an Bord, und dann ist auch der Flottenbetreiber mit einem Alfa Romeo glücklich.

5

6

7

1. Terrakottafarbene Lederpolster und der zweifarbige Armaturenträger wirken exklusiv

2. Keine Platznot in der italienischen Kompaktklasse – hier lassen sich die Beine problemlos sortieren

3. Das Single-Endrohr verrät den Basismotor

4. Ein bisschen Praxistauglichkeit kann auch Alfa: Freilich lassen sich die Rücksitze asymmetrisch umklappen

5. Die markante Frontschürze mit dem unverkennbaren Scudetto lässt keinen Zweifel über die Marke

6. Die Rückleuchten mit dem auffälligen Lichtdesign erkennt man nachts bereits aus weiter Entfernung

7. Der Trick mit den versteckten hinteren Türgriffen greift noch immer: Die Giulietta wirkt coupéhaft

Alfa Romeo Giulietta 1.6 JTDM

Motor	*Vierzylinder-Diesel*
Hubraum in ccm	*1.598*
kW (PS) bei U/min	*77 (105) bei 4.000*
Nm bei U/min	*320 bei 1.750*
Abgasnorm	*Euro 5+*
Antrieb/Getriebe	*6-Gang-Schaltung*
Höchstgeschw. km/h	*185*
Beschleunigung 0–100/h	*11,3*
EU-Verbrauch	*4,0 l auf 100 km*
EU-Reichweite	*1.500 km*
Testverbrauch	*5,9 l auf 100 km*
CO_2-Ausstoß	*104 g/km*
Effizienzklasse	*A*
Tankinhalt	*60 l*
Zuladung	*430 kg*
Laderaumvolumen	*350–1.045 l*
Kosten	
Steuer pro Jahr	*152 Euro*
Typklassen HP/VK/TK	*17/19/23*
Garantie	
Fahrzeug	*2 Jahre*
Lack	*3 Jahre*
Rost	*8 Jahre*
Sicherheit/Komfort	
Kopf- und Seiten-Airbags	*Serie*
Klimaanlage	*Serie*
Elektr. Sitzverstellung	*ab 756 Euro (ab Turismo)*
Tempomat	*Serie (ab Turismo)*
Sitzheizung	*268 Euro*
Ledersitze	*1.512 Euro*
Bordcomputer	*Serie (ab Turismo)*
Sonderlacke	*ab 411 Euro*
Panorama-Glasdach	*1.050 Euro*
Reifendruckwarnung	*Serie*
Soundsystem	*546 Euro (ab Turismo)*
Parksensoren rundum	*462 Euro*
Kommunikation	
Bluetooth-Freisprechanlage	*Serie*
Bildschirm-Navigation	*1.260 Euro*
Basispreis netto	
Alfa Romeo Giulietta 1.6 JTDM	*18.781 Euro (alle Preise netto)*
Betriebskosten Schaltgetriebe	
20.000/30.000/50.000 km	*417,90/512,77/684,72*
Betriebskosten Automatik	
20.000/30.000/50.000 km	*–*
Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe	
20.000/30.000/50.000 km	*318,90/364,27/437,22*
Full-Service-Leasingrate Automatik	
20.000/30.000/50.000 km	*–*
Firmenfahrzeuganteil	*9,3%*
Dieselanteil	*32,5%*

Bewertung

⊕ • *sparsamer Spritverbrauch*

⊖ • *viele Assistenzsysteme nicht lieferbar*

Die ALD-Full-Service-Raten enthalten: Finanzrate, Wartung und Reparatur, Kfz-Steuer, Tankkarte und GEZ für eine Laufzeit von 36 Monaten

Business C

Die neue Mercedes C-Klasse ist nicht nur optisch eine kleine S-Klasse. Mit einer Armada sicherheitsrelevanter Assistenzsysteme, optionaler Luftfederung sowie äußerst leisen Fahrgeräuschen wird der Mittelklässler zum veritablen Komfortgleiter. Flottenmanagement war mit dem derzeitigen Topdiesel unterwegs und unterzog den Schwaben einem intensiven Test.

Selbst wer das Budget hätte: Einen Sechszylinder-Diesel gibt es für die C-Klasse derzeit weder für Geld noch gute Worte. Also haben wir jenes Modell angefordert, das ohnehin den besten Kompromiss zwischen satter Performance und attraktiven Verbrauchswerten darstellt – nämlich den C 250 BlueTEC. Die Bezeichnung lässt ahnen, was Sache ist. Dank Harnstoffeinspritzung und der damit zusammenhängenden SCR-Technologie (Stickoxidreduktion) erreicht der fast schon traditionelle 2,1-Liter-Vierzylinder (OM 651) mühelos die anspruchsvolle Euro-6-Einstufung. In puncto Leistung bleibt es im Falle der Spitzenversion analog zum Vorgänger bei 204 PS – genug Punch, um den Hecktriebler in die Liga namhafter Sportwagen zu rücken. Mit einer Höchstgeschwindigkeit von 247 Sachen und 6,6 Sekunden bis 100 km/h können ihm selbst die meisten Power-Offerten nicht davonfahren, der meist freiwillig gewählten 250-km/h-Beschränkung sei Dank.

Doch darum geht es bei der C-Klasse natürlich nicht primär. Der mit einem gedeckt wirkenden Blaumetallic anrollende Test-W205 – hier mit klassischer Front samt Haubenstern – zieht durchaus aufmerksame Blicke einiger Passanten auf sich. Tatsächlich sieht er seinem großen Oberklasse-Bruder frappierend ähnlich. Das kann kein Zufall sein; jedenfalls scheint es den Designern mithilfe dieses Tricks gelungen zu sein, ein Fünkchen S-Klasse-Prestige auf die Mittelklasse zu übertragen. Doch die Verantwortlichen haben auch handfeste Dinge unternommen, um den Komfort im mittleren Segment drastisch zu steigern. So wuchs beispielsweise der Radstand um acht Zentimeter, was den hinteren Passagieren angenehm auffallen dürfte. Diese genießen nun spürbar mehr Beinfreiheit, schließlich kommt die Veränderung im Karosserie-Layout hauptsächlich dem Abstand zwischen den hinteren Sitzkissen und Vordersitzlehnen zugute.

Dass in dieser Fahrzeugkategorie vorn längst fürstliche Platzverhältnisse erwartet werden, liegt auf der Hand. So erfüllt die C-Klasse solche Ansprüche mit üppigem Raumgefühl – sogar große Personen fühlen sich wohl und werden dem Sitznachbarn kaum in die Quere kommen. Bequeme Sessel tragen außerdem zum Langstrecken-Komfort bei. Die ordentlich konturierten Stühle sind schon in der Basis mit elektrischen Stellmotoren ausgerüstet, ab 500 Euro (netto) ist das Möbelrücken per Knopfdruck im größeren Umfang möglich. Dabei nutzt Mercedes immer noch den genialen Kniff (1980 eingeführt) mit dem Miniatursitz in der Türinnenseite: Der mehrteilige Schalter kann einfach so bewegt werden, wie man es von seinem Mobiliar gerne hätte. Wer weitere 1.080 Euro netto investiert, bekommt gar klimatisierte Polsteroberflächen – in dieser Klasse schon außergewöhnlich. Außergewöhnlich ist jedoch auch der Geräuscheindruck. Zwar macht sich der hemdsärmelig klingende Selbstzünder sowohl im Stand als auch bei niedrigen Tempi akustisch bemerkbar, doch bei höheren Geschwindigkeiten tritt der Motor aus dem Vordergrund, und die Limousine bleibt beeindruckend leise. So können sich sämtliche Insassen selbst jenseits von 200 Stundenkilometern problemlos in Zimmerlautstärke unterhalten.

Ach ja, die Maschine übrigens. Mehr Vortrieb ist im Alltag nun wirklich nicht nötig. Wenn satte 500 Nm Spitzendrehmoment über den Wandler (die Siebengang-Automatik ist beim 250er obligatorisch) herfallen, muss die Elektronik je nach Lenkwinkel bereits Moment zurücknehmen, um schwarze Striche auf dem Asphalt zu vermeiden. Fast unmerkliche Übersetzungswechsel unterstreichen das sanfte Naturell dieses Stufenhecks. Zu einem weiteren Klassen-Novum zählt die optionale AIRMATIC. Mit einem Nettopreis von 1.190 Euro gehören die selbstredend in der Dämpferhärte justierbaren Luftpolster zu den fair eingepreisten Features. Die Ingenieure haben den geräumigen Mittelklässler eindeutig auf Komfort ausgelegt: Selbst über aggressive Querfugen gleitet er denkbar sanft. Andererseits gelang den Technikern eine feine, gar leicht sportlich angehauchte Abstimmung der Lenkung. So geht es auf Wunsch auch mal zügig um die Kurve; mit äußerster Präzision und angenehm geringem Kraftaufwand zirkelt der 1,6-Tonner um kurviges Landstraßen-Geläuf.

So richtig aus den Vollen schöpft die C-Klasse in Sachen Sicherheit. Demnach gibt es alle erdenklichen Assistenzsysteme vom Müdigkeitswarner bis zum aktiven Spurassistenten. Gegen 2.100 Euro plus Mehrwertsteuer erhält der Kunde gleich ein ganzes Paket mit Hightech-Vorrichtungen.

Dazu gehört freilich auch ein Notbremssystem, das sogar bei herannahendem Querverkehr anschlägt – der sogenannte Kreuzungsassistent. Mit dem W205 läutet Mercedes auch die Ära des Head-up-Displays ein zur entspannten Aufnahme der vielen Informationen. Apropos viele Informationen – der Mercedes Jahrgang 2014 ist wahrlich ein rollender Computer, und so gibt sich denn auch die Bedienung. Komplexe Menüs werden auf dem großen TFT-Schirm dargestellt und lassen sich angesichts der Funktionenfülle recht zügig erfassen. Bedienungsanleitung gefällig? Auch diese kann kurzerhand auf den Monitor gezaubert werden, Papier scheint in manchen Lebensbereichen doch eindeutig eine Darstellungsform von gestern.

Reden wir über Preise. Ab 37.000 Euro gibt es den C 250 BlueTEC – der von Mercedes konfigurierte Testwagen fuhr als Exklusive-Variante vor. Nur in dieser Konstellation bekommt die kleine Limousine den Stern auf die Haube. Der Spaß kostet 2.300 Euro netto, beinhaltet aber schicke Holzeinlagen, spezifische Leichtmetallräder sowie ein großes Zusatz-Display in TFT-Ausführung zwischen den Rundskalen. Schon die Grundausstattung kann sich sehen lassen mit der vollen Sicherheitsausrüstung inklusive Kollisionswarnung und Bremskraftunterstützung, Klimaanlage, Radio sowie Tempomat. Auch der stylische, wie ein Tablett-PC anmutende Screen oberhalb des Armaturenbretts ist immer an Bord. Im Falle von Budget-Überschuss ist das elektrische Panorama-Schiebedach eine Empfehlung: Es flutet den Innenraum dank großflächiger Glaseinsätze mit Licht und sieht obendrein schick aus. Bei Regen schließt das überdies mit Sonnenrollo ausgestattete Dach automatisch. Der Aufpreis beträgt 1.770 Euro netto. Ein Navigationsmodul wandert bereits ab fairen 500 Euro (netto) an Bord.

__1.__ Immer an Bord und dominierend: der stylische Bildschirm

__2.__ Die C-Klasse sieht der S-Klasse zum Verwechseln ähnlich

__3.__ Von wegen Platzprobleme – die C-Klasse ist auch hinten geräumig

__4.__ Radarsensor und Kamera zeigen: Hier arbeiten moderne Assistenten

__5.__ Klassische Moderne – der W205 vereint progressives Design mit Tradition

__6.__ Auch in einer Mittelklasse ist höchster Musikgenuss kein Thema mehr

__7.__ Von der Seite betrachtet, mutet der Mittelklässler recht kompakt an

Mercedes-Benz C 250 BlueTEC

Motor	*Vierzylinder-Diesel*
Hubraum in ccm	*2.143*
kW (PS) bei U/min	*150 (204) bei 3.800*
Nm bei U/min	*500 bei 1.600–1.800*
Abgasnorm	*Euro 6*
Antrieb/Getriebe	*7-Gang-Wandlerautomatik*
Höchstgeschw. km/h	*247*
Beschleunigung 0–100/h	*6,6*
EU-Verbrauch	*4,3 l auf 100 km*
EU-Reichweite	*1.535 km*
Testverbrauch	*6,1 l auf 100 km*
CO_2-Ausstoß	*109 g/km*
Effizienzklasse	*A+*
Tankinhalt	*66 l*
Zuladung	*565 kg*
Laderaumvolumen	*480 l*
Kosten	
Steuer pro Jahr	*199,50 Euro*
Typklassen HP/VK/TK	*k.A.*
Garantie	
Fahrzeug	*2 Jahre*
Lack	*k.A.*
Rost	*30 Jahre (Voraussetzung: regelm. Service bei Mercedes)*
Sicherheit/Komfort	
Kopf- und Seiten-Airbags	*Serie*
Sitzbelüftung vorn	*1.080 Euro*
Müdigkeitsassistent	*Serie*
aktiver Tempomat	*965 Euro*
schlüssell. Schließsystem	*ab 650 Euro*
Rückfahrkamera	*400 Euro*
TV-Tuner (digital)	*990 Euro*
Spurhalte-Warnung	*780 Euro (inkl. Totwinkel-Alarm)*
Head-up-Display	*990 Euro*
adaptives Luft-Fahrwerk	*1.190 Euro*
Einparkautomatik	*730 Euro*
LED-Vollscheinwerfer, variabel	*1.450 Euro*
Kommunikation	
Bluetooth-Freisprechanlage	*Serie*
Bildschirm-Navigation	*ab 500 Euro*
Basispreis netto	
Mercedes-Benz C 250 BlueTEC	*37.000 Euro (alle Preise netto)*
Betriebskosten Schaltgetriebe	
20.000/30.000/50.000 km	*–*
Betriebskosten Automatik	
20.000/30.000/50.000 km	*681,98/801,79/1.009,57*
Full-Service-Leasingrate Schaltgetriebe	
20.000/30.000/50.000 km	*–*
Full-Service-Leasingrate Automatik	
20.000/30.000/50.000 km	*579,50/648,07/753,37*
Firmenfahrzeuganteil	*k.A.*
Dieselanteil	*70%*

Bewertung

⊕
- *saubere Verarbeitungsqualität*
- *extrem leise Fahrgeräusche*
- *vielfältige Assistenzsysteme*

⊖
- *noch nicht alle Motoren ab Start verfügbar*

Die ALD-Full-Service-Raten enthalten: Finanzrate, Wartung und Reparatur, Kfz-Steuer, Tankkarte und GEZ für eine Laufzeit von 36 Monaten

Bußе aus dem Katalog

Einschneidende Maßnahmen im Verkehrssektor sind außerordentlich selten. Umso mehr werden die dann tatsächlich stattfindenden Umstrukturierungen zur Kenntnis genommen und natürlich kontrovers diskutiert. So ist auch die Neuordnung der „Verkehrssünderdatei“ in Flensburg als ein solcher „Meilenstein“ in der deutschen Verkehrsgeschichte einzuordnen. Dabei macht die Historie nicht mal halt vor den seinerzeit amtierenden Bundesverkehrsministern, mit dem Ergebnis, dass erst der Nachfolger letztendlich die „Früchte“ seines Vorgängers ernten kann. In diesem Falle bleibt die Ernte jedoch im gleichen (CSU-)Hause. Ist doch auch das Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) fest in bayerischer Hand.

Dabei ist die Geschichte der Strafzahlungen gar nicht mal so lang, wie man vermuten möchte. Denn erst am 13. November 2001 wurde bundeseinheitlich der Bußgeldkatalog (als Anlage zur Bußgeldkatalog-Verordnung BKatV) beschlossen und am 1. Januar 2002 in Kraft gesetzt. Zuvor hatten die verschiedenen Bundesländer eigene Regelungen unterschiedlicher Schärfe. Allerdings gibt es trotzdem bis heute abweichende Auslegungen, nicht was die Höhe der Bußgelder angeht, sondern die Verhängung von Fahrverboten. Denn von einem Fahrverbot kann nur dann abgesehen werden, wenn eine „Existenzvernichtung“ droht. Doch der Nachweis eines solchen anstehenden Untergangs ist naturgemäß schwierig und die Hoffnung, mit einer erhöhten Geldbuße davonzukommen, häufig trügerisch. Bayern erweist sich in diesem Umfeld anscheinend wiederum als besonders harte Nuss.

Dabei geht es für den Verkehrsteilnehmer ja letztendlich um eine ganze Menge, wenn es sich um den Führerschein dreht. Der Entzug desselben ist, laut psychologischen Untersuchungen, nach der Trennung vom Partner, der schlimmste Verlust, gleichbedeutend mit einer Amputation. Das Auto als verlängerter Arm, als zusätzliche Extremität. Verlustängste spielen dabei eben keine unbedeutende Rolle. Für das Motorrad gibt es da sogar eine sehr interessante Fachlektüre („Die obere Hälfte des Motorrads“ von Bernt Spiegel, Untertitel: Über die Einheit von Mensch und Maschine).

Eindrucksvoll wird einem diese Angst vor der „Immobilität“ bei älteren Fahrern vor Augen geführt, wenn körperliche Gebrechen das Führen eines Automobils eigentlich nicht mehr zulassen. Die dazu notwendige Einsicht kommt aber häufig leider sehr, wenn nicht zu spät. In anderen Ländern ist daher ab einem gewissen Alter ein regelmäßiger Nachweis der Fahrtüchtigkeit vorgeschrieben. Auch in dieser Hinsicht sticht Deutschland da aus der europäischen Masse heraus.

Mit der am 1. Februar 2009 in Kraft getretenen Verschärfung des Bußgeldkatalogs wollte man ganz gezielt einen Rückgang der Verkehrstoten erreichen. Daher wurden die Strafen, insbesondere für relevante Vergehen wie gefährliche Überholvorgänge, zu geringer (Sicherheits-) Abstand oder Missachten der Vorfahrt, deutlich erhöht. Auch Rotlicht-Verstöße, in welchem Milieu auch immer, sollten härter geahndet werden. Zudem stand auf der schwarzen Liste die nicht angepasste Geschwindigkeit, wobei diese zu kontrollieren und zu ahnden sich allerdings als äußerst schwierig herausstellt.

Aber sie führt zu einem Vielfachen an Unfällen im Vergleich zu überhöhter Geschwindigkeit. Dennoch steht lediglich Letztere im Fokus der Blitzer-Marathons, die demzufolge nicht das eigentliche Problem angehen.

Konterkariert wurde die Verschärfung von 2009 durch die Entwicklung der Zahl der Verkehrstoten im Jahre 2011: Zum ersten Mal seit 20 Jahren gab es wieder einen Anstieg, und zwar einen deutlichen um fast zehn Prozent auf knapp 4.000. Ziel knapp verfehlt, könnte man dazu sagen. Darüber redet heute eigentlich keiner mehr, alldieweil die Zahlen für 2012 und 2013 deutlich rückläufig sind, sozusagen zurück auf den ohnehin zu verzeichnenden Trend aufgrund ständig wachsender Sicherheitstechnik in den Fahrzeugen. Mit gestiegener Einsicht der Verkehrsteilnehmer hat das reichlich wenig zu tun. Die Zahlen aus 2011 sind, so gängige Erklärungen, dem guten Wetter geschuldet: Da wird mehr und riskanter gefahren, vor allem im Zweiradsektor.

Die neuerliche „Sanierung“ des Bußgeldkataloges hat nun in der Tat mehrere Ziele. Schaut man sich auf den Seiten des Kraftfahrt-Bundesamtes um, so muss man als Nichtjurist erst mal schwer schlucken (um Gottes willen danach nicht fahren!), denn man lernt dort, dass zur Änderung des Straßenverkehrsgesetzes (angehängt wird dann noch der Zusatz „und anderer Gesetze“) unbedingt ein eigenes Gesetz (und schon das fünfte!) her muss. Dies geschah bereits im August 2013. Man lernt aber noch mehr, und es geschah noch mehr. Denn zur Änderung einer Verordnung reicht anscheinend dann doch (lediglich) eine Verordnung aus. Ist doch ganz einfach. So wurde im November 2013 die allseits (un-)bekannte und (un-)beliebte „Fahrerlaubnis-Verordnung (FeV)“ (sowie wiederum irgendwelche anderen „straßenverkehrsrechtlichen Vorschriften“) einfach mal geändert.

Nun müsste man wissen, was da eigentlich drinsteht. Selbst dem jahrzehntelang vor sich hin cruisenden Otto Super- oder Dieselverbraucher wird dies wahrscheinlich für ewig ein Buch mit sieben Siegeln bleiben (der bekannte Otto Normalverbraucher hat ja auf der Straße sowieso ausgedient, übrigens wurde er seinerzeit durch den Film „Berliner Ballade“ von 1948 in der Person von Gert Fröbe populär gemacht). Die Sache mit den sieben Siegeln ist auch ganz gut so, denn die Bibel (Offenbarung des Johannes) lehrt uns, dass nach dem Öffnen des siebten Siegels die Apokalypse ausgelöst wird, nun denn …

In dem verkehrlichen Monumentalwerk „FeV“, das im August 1998 die Straßen der Republik erblickte, steht nun so ziemlich alles drin, was den Fahrer, seine Fähigkeiten und seine (Un-)Rechte angeht. Ja, es ist dort auch die sagenumwobene MPU (medizinisch-psychologische Untersuchung) detailliert als Folterinstrument (Anlage 15) beschrieben.

Dass es auch anders geht, eben ohne die „FeV“, zeigt ein gerade ruchbar gewordener Fall eines 68-Jährigen aus Frechen bei Köln, der sage und schreibe 44 Jahre ohne Lappen unbehelligt unterwegs war. Er hatte 1970 seine Fahrerlaubnis wegen Trunkenheit im Verkehr verloren und es seitdem, sagen wir mal: versäumt, diese neu zu beantragen. Unbekannt bleiben allerdings die zurückgelegten Kilometer und das damit einherfahrende Risiko der Entdeckung. Böse Zungen meinen ja, das umgangssprachliche „Durch-die-Lappen-Gehen“ (in dem Falle besser: fahren) käme daher (und nicht von den Rentieren)!

Die Ziele der Neuorientierung der Bußgelder und Punktevergabe sind bei genauem Hinsehen die Fokussierung auf die Verkehrssicherheit und eine Vereinfachung beim Punktezählen durch Beschränkung auf den Zahlenraum bis acht (siehe Kolumne Flottenmanagement 2/2012). Vielleicht geht das ja einher mit unserer schulischen Beschränkung auf G8 und die damit größer werdenden Defizite in der mathematischen Grundausbildung. Gerade werden ja immense Anstrengungen unternommen, zu G9 zurückzukehren (allerdings wohl ohne Erfolg). Die Abiturienten wissen am Ende von G8 gar nicht, was sie nun eigentlich machen sollen mit der gewonnenen Zeit. Die wird dann zur „Sinnsuche" verwendet, ohne dass am Ende ein Gewinn dabei herauskommt. Vielleicht aber wäre die Rückkehr zu G9 dann ein Anlass, eine weitere Überarbeitung der Punktetabelle vorzunehmen und wieder auf neun zu erhöhen … Allerdings ist die „8" auch eine magische Zahl, sie wird auch gerne als die Schwester der Unendlichkeit bezeichnet. Denn wenn man sie ein wenig „kippt", kommt das dafür übliche mathematische Zeichen heraus: „∞". Das wiederum würde für manchen Autofahrer eine echte Chance bedeuten. Dies sollte man dann aber tatsächlich der MPU vorbehalten und vielleicht den Nachweis von zwei Semestern Mathematik vorsehen …

Wie nach jeder Wahl der Zuschnitt und die Namen der Ministerien neu gestaltet werden, so muss man natürlich bei einer solchen Neuerung auch dem Kinde einen anderen Namen geben. Also hat man das altgediente „Verkehrszentralregister (VZR)" ab 1. Mai 2014 auf das „Fahreignungsregister (FAER)" mit einem eigenen Fahreignungs-Bewertungssystem umgestellt. Eine ganz wesentliche Änderung für den Verkehrsteilnehmer ergibt sich jedenfalls daraus: Die Bußgelder werden von der Punktevergabe abgekoppelt. Die Strafen sind nun teilweise drastisch erhöht, aber Punkte gibt es erst ab 60 Euro (vorher 40 Euro) und auch nur für „Vergehen", die die Verkehrssicherheit gefährden.

Das Tollste ist jedoch (und da kann sich eine Reihe von „Tätern" auf die Schenkel klopfen), dass die Punkte für jetzt nicht mehr (mit Punkten!) geahndete Untaten einfach entfallen. Und da sind tolle Sachen dabei. Hauptsache, sie gefährden nicht die Verkehrssicherheit, kosten tun sie aber trotzdem. So ist das unberechtigte Befahren von Umweltzonen, die Verletzung von Sonntagsfahrverboten oder der Kennzeichenvorschriften, aber auch die Beleidigung anderer Verkehrsteilnehmer ohne Punkteeintrag möglich. Vorher war das anders, und es sind, nach Rückfrage beim Kraftfahrt-Bundesamt, rund 141.000 Autofahrer auf diesem Wege komplett punktefrei geworden. Allerdings, muss man einschränkend sagen, es stehen immer noch geschätzte mehr als 8.700.000 arme Sünderlein in Flensburg in den Akten. Zum 1. Januar 2013 waren es noch mehr als neun Millionen, davon sieben Millionen Männer und zwei Millionen Frauen. Knapp 57 Prozent haben dies zu hoher Geschwindigkeit zu verdanken.

Man kann es sogar schaffen, mit einem Alter von weniger als 17 einen Eintrag zu bekommen, allerdings sollte man das für Strafmündigkeit relevante Lebensjahr von 14 vollendet haben. Dies sollen tatsächlich rund 9.000 männliche und 1.000 weibliche Jugendliche geschafft haben. Wie genau, das bleibt ein Geheimnis. Da bekommt der angehende Autofahrer dann schon mal Schwierigkeiten, überhaupt einen Führerschein zu machen. Allerdings stelle man sich den jungen Radfahrer nach mehrmaligem Überfahren einer roten Ampel mit acht Punkten vor. Darf der dann auch kein Rad mehr fahren?

Markanter Unterschied zu vorher ist jetzt auch die Verweildauer eines Eintrages. Es gibt nun starre Fristen von 2,5 bis zehn Jahre, also keine Verlängerung durch eine weitere Tat. Da kann man sich jetzt schön einen Plan zurechtlegen, wie viel man sich im laufenden Jahr so erlauben kann.

Überhaupt wird das Allerallermeiste ja überhaupt nicht geahndet. Streng genommen haben wir es daher mit einem massiven Fall von Bußgeldhinterziehung zu tun! Mich wundert es, dass hier noch nicht über Selbstanzeigen mit in Aussicht gestellter Straffreiheit nachgedacht worden ist. Man könnte ja dann von den Punkten verschont bleiben und nur das Bußgeld zahlen müssen …

Denn was ein einzelner Verkehrsteilnehmer in seinem Berufsleben da so zusammenfahren kann, ist schon aller Ehre wert. Man kann sich ja mal aus Spaß so ein tägliches Menü von Ordnungswidrigkeiten und Straftaten zusammenstellen. Da muss man nicht mal von Rotlicht-Verstößen oder sonstigen schwereren Taten ausgehen, um auf erkleckliche Summen zu kommen. Ein täglicher Pendler hat beispielsweise je zweimal am Tag bei Tempo über 80 km/h weniger als 20 Meter Abstand (150 €) sowie bei Tempo über 130 km/h weniger als 30 Meter (200 €) dazu je viermal mehr als 20 km/h zu schnell in geschlossener Ortschaft (320 €) sowie auf der Autobahn (280 €) und schließlich fünfmal den Blinker nicht gesetzt (50 €). Keine Tat alleine kostet mehr als einen Punkt. Macht in der Summe 1.000 €, leider aber auch zwölf Punkte – und das jeden Tag!

Bei 220 Arbeitstagen pro Jahr und einem erfüllten Arbeitsleben mit 45 Jahren Dauer kommt man so auf wahrhaft Hoeneß'sche Dimensionen von 9.900.000 €. Der Urlaubs- und sonstige Verkehr mit seinen Verstößen noch nicht einmal mitgerechnet. Einmal im Rechenwahn, kommt man pro Jahr bei zehn Millionen Autofahrern auf die unsägliche Summe von 2,2 Billionen Euro. Damit wären jedenfalls alle Probleme der Straßen- und Brückensanierung locker zu stemmen. Warum ist nur noch niemand auf diese Idee gekommen?

Autor

Professor Dr. Michael Schreckenberg, *geboren 1956 in Düsseldorf, studierte Theoretische Physik an der Universität zu Köln, an der er 1985 in Statistischer Physik promovierte. 1994 wechselte er zur Universität Duisburg-Essen, wo er 1997 die erste deutsche Professur für Physik von Transport und Verkehr erhielt. Seit mehr als 15 Jahren arbeitet er an der Modellierung, Simulation und Optimierung von Transportsystemen in großen Netzwerken, besonders im Straßenverkehr, und dem Einfluss von menschlichem Verhalten darauf.*

Seine aktuellen Aktivitäten umfassen Online-Verkehrsprognosen für das Autobahnnetzwerk von Nordrhein-Westfalen, die Reaktion von Autofahrern auf Verkehrsinformationen und die Analyse von Menschenmengen bei Evakuierungen.

FAC Concept
Am Berg 1
09232 Hartmannsdorf
info@fac-concept.de
www.fac-concept.de

FAC CONCEPT
FLEET AND CAR

Das +Plus+ für Ihre Flotte

FAC EXPERT

Ein -Minus- für Ihre Kosten

Mehr Service und Leistung im
Kostenmanagement für Ihren Fuhrpark

- unternehmens- und praxisbezogenes Fuhrparkmanagement
- Smart Repair: Werterhalt und Senkung der Rückgabekosten
- Kfz-Sachverständigen-Dienstleistungen (Rückgabe-Gutachten)

FAC COLOR

FAC DENT

Grüne Telematik im Fuhrpark

Strategien für eine erfolgreiche Implementierung

Obwohl das Interesse an Telematiklösungen zur Reduzierung des Kraftstoffverbrauchs zunimmt, zögern auch Unternehmen mit großen Fuhrparks und entsprechenden Spritkosten mit der Einführung solcher Systeme. Dafür gibt es eine Reihe von Gründen, so etwa Zweifel an der Nachhaltigkeit solcher Maßnahmen, die fehlende Akzeptanz der Mitarbeiter oder Probleme mit dem Betriebsrat. Warum sollten die Fuhrparkverantwortlichen auch einen Konflikt mit der Belegschaft riskieren, wenn sich Einsparungen beim Verbrauch auch anders erzielen lassen, etwa durch den Einsatz von neuen spritsparenden Modellen und Motorentechnologien seitens der Hersteller.

In der Realität liegt allerdings der Unterschied zwischen den Verbrauchsangaben der Hersteller und dem tatsächlichen Verbrauch bei Werten bis zu 40 Prozent. Also muss man doch beim Fahrer selbst ansetzen und ihn zu einer spritsparenden Fahrweise bewegen, um signifikante Einsparungen zu erzielen. Und genau hier kommen intelligente Telematiksysteme zum Einsatz, die direkt über den CAN-Bus des Fahrzeugs und über Bewegungssensoren Daten zu Verbrauch, CO_2-Emissionen und Fahrstil erfassen und auswerten. Über ein Assistenzsystem im Fahrzeug erhält der Fahrer durch optische und optional auch akustische Signale eine direkte Rückmeldung zu seinem Fahrstil und kann diesen entsprechend optimieren. Zusätzlich werden die gewonnenen Daten über das Mobilfunknetz versendet und im Kundenportal visuell aufbereitet dargestellt. Zugriff auf diese Informationen haben sowohl die Fuhrparkleiter als auch die Fahrer selbst, die so einen Überblick über ihre Leistungen gewinnen und ihre Fortschritte verfolgen können.

Bei einem Projekt in den Niederlanden stattete Sycada im letzten Jahr 1.500 Fahrzeuge mit einem solchen Telematiksystem aus. Zunächst wurde dabei in enger Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung und der Mitarbeitervertretung eine zwölfwöchige Machbarkeitsstudie mit einem Teil des Fuhrparks durchgeführt. Diese Pilotphase zeigte Verbrauchsunterschiede von bis zu 35 Prozent in identischen Fahrzeugmodellen zwischen verschiedenen Fahrern. Basierend auf diesen Ergebnissen entschied sich das Unternehmen für die Implementierung des Systems im ganzen Fuhrpark und legte ein Einsparungsziel von mindestens fünf Prozent der Kraftstoffkosten für das erste Jahr fest.

Besonderes Augenmerk wurde bei diesem Projekt auf die Unterstützung und Mitwirkung der Fahrer gelegt. Ein Team von Fahrlehrern führte mit den Fahrern ein Eco-Training durch. Nach Abschluss des Trainings hilft dann das Assistenzsystem im Fahrzeug, das Erlernte dauerhaft anzuwenden.

Auch wurden den Fahrern und der Mitarbeitervertretung die getroffenen Datenschutzmaßnahmen erläutert und so Befürchtungen im Hinblick auf den „gläsernen Mitarbeiter" entkräftet.

Im Idealfall ermöglicht man als Teil der Fahrermotivation interne Anreize, um möglichst geringe Verbräuche zu erreichen, beispielsweise indem man eine lockere Wettkampfatmosphäre unter den Kollegen schafft. Über ein Belohnungssystem können zudem finanzielle Anreize geschaffen werden, damit der Fahrer an den Einsparungen des Unternehmens beteiligt wird. Auf diese Weise kann das Unternehmen seine Mitarbeiter und auch den Betriebsrat vom Nutzen des Telematiksystems begeistern, welches nicht nur über Kosteneinsparungen Arbeitsplätze sichert, sondern auch das Umweltbewusstsein der Fahrer stärkt.

Schon jetzt ist absehbar, dass diese Maßnahmen dem Fuhrpark im genannten Beispiel große Einsparpotenziale eröffnen. Dazu kommt noch ein beträchtlicher Imagegewinn als umweltbewusstes Unternehmen. Damit diese signifikanten Vorteile für den Arbeitgeber nicht mit einem Motivationsverlust der Mitarbeiter bezahlt werden, ist es unumgänglich, diese frühzeitig bei der Projektplanung mit ins Boot zu nehmen und durch Schulungen, interne Wettbewerbe und materielle Anreizsysteme für die neuen Systeme zu gewinnen. Denn grüne Telematik und der Spaß am Fahren schließen sich nicht aus, ganz im Gegenteil.

Dr. Uwe Bertram,
Geschäftsführer der
Sycada Deutschland GmbH

Flottenmanagement

IMPRESSUM

Herausgeber, Verlag und Redaktion:

FLOTTE MEDIEN
Flotte Medien GmbH
Theaterstraße 22, 53111 Bonn
Telefon: 0228/28 62 94-10
Fax: 0228/28 62 94-29
E-Mail: post@flotte.de
Internet: www.flotte.de

Geschäftsführer: Bernd Franke, Dipl.-Kfm.

Chefredakteur: Ralph Wuttke (V.i.S.d.P.)
E-Mail: rw@flotte.de

Redaktionsbeirat: Wolfgang Bock, Stephan Faut, Egon Fortnagel, Claus-Peter Gotta, Thomas Herbstritt, Burkhardt Langen, Andreas Nickel, Dieter Prohaska, Christian Scholz, Sven Schulze, Peter Stamm, Bernd Wickel

Redaktion:
Steven Bohg, Sebastian Heuft, Simon Pfost, Julia Rose, Patrick Broich, Christian Löffler
E-Mail: post@flotte.de

Layout:
Lisa Görner, E-Mail: lg@flotte.de

Schlusskorrektur:
Dorit Aurich, Susanne Kassung

Mitarbeiter dieser Ausgabe:
Stefan Buhren, Natalia Ermakova, Lutz Fischer, Prof. Dr. Michael Schreckenberg

Fotos: Patrick Broich, Steven Bohg, Lizzy Geble, Sebastian Heuft, Simon Pfost; together concept werbeagentur GmbH; alphaspirit, anidimi, Angelika Bentin, Angelika Möthrath B. Wylezich, interklicks, JNT Visual, Kadmy, Klaus Eppele, maho, matthias21, mindscanner, paffy, PhotographyByMK, trendobjects, videodoctor, vizafoto/fotolia.com

Anzeigen:
Bernd Franke (Leitung)
Telefon: 0228/28 62 94-11, E-Mail: bf@flotte.de

Sven Thielmann
Telefon: 0228/28 62 94-12, E-Mail: st@flotte.de

Sekretariat und Leserservice:
Nathalie Anhäuser
E-Mail: na@flotte.de

ivw geprüft

Druckauflage: 31.700 Exemplare

Erscheinungsweise:
Flottenmanagement erscheint 6 x jährlich
Bezugspreise 2014: Einzelheft 4,– Euro
Inland jährlich 20,– Euro (inkl. MwSt.)
Auslandspreise auf Anfrage

Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen. Sie werden nur zurückgesandt, wenn Porto beigefügt ist. Beiträge, die mit Namen gekennzeichnet sind, stellen nicht unbedingt die Meinung der Redaktion dar. Alle Rechte, soweit nicht anders gekennzeichnet, liegen beim Verlag. Eine Verwertung ist nur im Rahmen der gesetzlich zugelassenen Fälle möglich, eine weitere Verwertung ohne Einwilligung ist strafbar. Alle Rechte vorbehalten. © by Flotte Medien GmbH, Bonn. Gerichtsstand ist Bonn.

A.T.U
Die Nr.1 Meisterwerkstatt

Jetzt erhältlich bei A.T.U und in allen guten Autozubehör-Märkten.

ARMORALL SHIELD

SCHEIBENVERSIEGELUNG

VORHER **NACHHER**

SEHEN SIE DEN UNTERSCHIED

Armor All® Shield Scheibenversiegelung wurde speziell dafür entwickelt, Regen, Schmutz und Schnee von der Windschutzscheibe abperlen zu lassen. Die revolutionäre Formel bildet einen Schutzschild, der verhindert, dass Schmutz und Wasser an den Scheiben haften. Einmal aufgetragen, entwickelt Armor All® Shield Scheibenversiegelung einen beispiellosen Abperleffekt, der die Sicht bei nassem Wetter entscheidend verbessert.

MAXIMALER SCHUTZ
MAXIMALE LEISTUNG
MAXIMALER ABPERLEFFET

www.volkswagen.de/grosskunden

GROSSRAUMBÜRO AUF 7,8 m².*

Der neue Golf Sportsvan.[1]

Die Volkswagen Flottenfahrzeuge. Ihre Erfolgswagen.

Wir alle wünschen uns im Arbeitsalltag mehr Spielraum. Finden Sie ihn – im neuen Golf Sportsvan: Sein Innenraum bietet viel Platz zur Entfaltung und 500 Liter Ladevolumen, die sich mit nur einem Handgriff auf bis zu 1.520 Liter erweitern lassen. 2,69 Meter Radstand sorgen für mehr Beinfreiheit – die um 180 Millimeter verschiebbare Rückbank für nie dagewesene Flexibilität. Wer spricht da noch von zu wenig Spielraum im Arbeitsalltag?

[1]Kraftstoffverbrauch in l/100 km: kombiniert 5,6 – 3,9, CO_2-Emissionen in g/km: kombiniert 130 – 101. Abbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis. *Fahrzeuglänge × -breite, lt. „Technik und Preise“ Golf Sportsvan.

Das Auto.